Ministère du
Trésor et de
l'Économie
Ontario

Etude du secteur tertiaire de l'Ontario

87-00719/

ETUDE
DU SECTEUR TERTIAIRE
DE L'ONTARIO

Gouvernement de l'Ontario
Ministère du Trésor et de l'Economie
Décembre 1986

Les copies de ce document sont disponibles gratuitement. Les copies des *Renseignements généraux de l'étude du service du secteur tertiaire de l'Ontario* ont été offertes aux bibliothèques de dépôt en Ontario et peuvent aussi être achetées pour 20,00$.

Pour celles-ci et pour d'autres publications du gouvernement de l'Ontario, veuillez appeler:

La Librairie du gouvernement de l'Ontario, 880 rue Bay, Toronto pour achat personnel. Pour les clients qui sont hors de Toronto, écrire à la: Section des services des publications, 880 rue Bay, Toronto M7A 1N8. Tél.: (416) 965-6015. Appel interurbain, sans frais: 1-800-268-7540. Pour le code 807, composer le numéro 0-ZENITH-67200. Les cartes VISA et Mastercard (Carte Maîtresse) sont acceptées. Les chèques et les mandats sont payables au Trésorier de l'Ontario. Le paiement d'avance est requis.

ISBN 0-7729-2048-6

Copies of this document are available free of charge. Copies of *Ontario Study of the Service Sector Background Papers* have been offered to Depository Libraries in Ontario and can also be purchased for $20.00.

For these and other Ontario Government publications, contact:

The Ontario Government Bookstore, 880 Bay Street, Toronto for personal shopping. Out-of-town customers write to Publications Services Section, 5th Floor, 880 Bay Street, Toronto M7A 1N8. Telephone (416) 965-6015. Toll-free long-distance 1-800-268-7540. In area code 807 dial 0-ZENITH-67200. Master card and Visa Accepted. Cheques and money orders payable to the Treasurer of Ontario. Prepayment required.

ISBN 0-7729-2047-8

le 31 octobre 1986

L'honorable Robert Nixon
Trésorier de l'Ontario
Queen's Park
Toronto

Monsieur,

Au mois d'octobre 1985, on m'a demandé d'entreprendre une étude du secteur tertiaire de l'Ontario et de vous faire part de mes constatations dans un délai d'un an.

Quelques constatations préliminaires de cette étude ont été rendues publiques à l'intérieur d'un document budgétaire au mois de mai 1986 intitulé Renseignements généraux sur le secteur tertiaire de l'Ontario.

En remettant ce rapport final, j'aimerais exprimer ma reconnaisance pour m'avoir donné l'occasion d'explorer les problèmes fondamentaux de notre économie en transition.

Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de ma considération.

George Radwanski

Remerciements

La réalisation de ce rapport a été rendue possible grâce au dévouement, aux inestimables efforts et à l'assistance des membres de l'équipe d'étude sur le secteur tertiaire: Jennifer Dickson, directrice à la recherche et assistante générales; Ray Boyce, Stephen Orsini, Shanthy Weerasekera et Doug Welwood du ministère du Trésor et de l'Economie; Fred Lazar de l'université York; Colin Macfarlane, provisoirement liberé de ses devoirs au ministère de l'Environnement et Annette Sequeira, secrétaire. Ils ont ma plus profonde gratitude et admiration pour la qualité et la quantité de travail effectué dans des délais de pressions constante.

J'aimerais aussi remercier particulièrement tout le personnel du ministère du Trésor et de l'Economie où cette étude fut menée pour leur assistance. Nous avons fait une utilisation considérable de la bibliothèque du ministère, des unités de statistiques et du matériel de production, et dans chaque service, le personnel s'est montré infailliblement généreux de leur temps et de leur expertise.

Plusieurs autres personnes, que je ne peux nommer individuellement à cause de leur très grand nombre, du gouvernement de l'Ontario et du secteur privé ont contribué à la réalisation de cette étude grâce à leurs idées et à leur coopération. Je leur en suis très reconnaissant.

G.R.

TABLE DES MATIERES

	Page
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE:	
UN CADRE STRATEGIQUE	5
I. Généralities	5
II. Comprendre la nouvelle économie	7
III. Le rôle essentiel de l'éducation	19
IV. L'importance de l' entreprenariat	38
V. Nécessité des services sociaux	52
VI. Potentiel de l'Ontario en matière d'exportation	60
VII. Implications organisationnelles	73
DEUXIEME PARTIE:	
LE DEFI DU LIBRE-ECHANGE	81
TROISIEME PARTIE:	
AUTRES AFFAIRES RELATIVES AU SECTEUR TERTIAIRE	103
I. Le potentiel touristique	103
II. Les institutions financières	111
III. Le mise en valeur du design en Ontario	114
SOMMAIRE DES CONSIDERATIONS STRATEGIQUES	119
SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS	121
BIBLIOGRAPHIE	130
ANNEXE:	
Renseignements généraux sur le secteur tertiaire de l'Ontario	

Les renseignements généraux suivants se trouvent dans un document à part intitulé **"Renseignements généraux sur l'étude du secteur tertiaire en Ontario."**

PROFIL DEMOGRAPHIQUE

Les femmes et le secteur tertiaire
Les jeunes et le secteur tertiaire

PROFIL DES INDUSTRIES

Comptabilité
Publicité
Architecture
Les opérations bancaires
Les services informatiques
L'ingénierie
L'industrie du design
Education
Services de santé
Assurance
Les services de conseils en gestion
Les services de personnel
Développement immobilier
Industrie ddes valeurs mobilières
Télécommunications
Le tourisme
La bourse
Le transport

PERSPECTIVES D'EXPORTATION DES SERVICES DE L'ONTARIO

INTRODUCTION

Cette étude a débuté comme une tentative d'identification des moyens par lesquels le gouvernement de l'Ontario pourrait augmenter les possibilités de croissance et d'exportation dans diverses industries spécifiques du secteur tertiaire telles que l'ingénierie, le design et les opérations bancaires. Ce travail s'est vite transformé en voyage de découverte à l'intérieur d'un phénomène qui, j'en suis maintenant convaincu, devrait être perçu comme un vaste contexte pour toutes les activités gouvernementales d'adoption de ligne de conduite: Nous vivons présentement une transformation socio-économique toute aussi importante que l'a été le passage de l'économie agraire à l'économie industrielle.

Tel que décrit à l'intérieur du rapport provisoire de cette étude éffectuée au printemps dernier, cette transformation peut être sommairement caractérisée par une mutation dans la prédominance économique, de la production manufacturière à l'offre des services aussi bien que de l'exploitation des ressources matérielles à la confiance en la connaissance humaine. Certains spécialistes la décrivent comme l'apparition d'une société postindustrielle; d'autres parlent d'une «économie d'information» ou encore d'une «économie de services». Ce sont des différences d'importance et d'intérêt; il est inéluctablement évident que la transformation s'opère non seulement en Ontario mais également dans tout le Canada, aux Etats-Unis et dans plus d'une douzaine d'autres pays industrialisés avancés.

En Ontario, le secteur tertiaire - défini dans la présente étude comme comprenant toutes les activités économiques autres que les industries des secteurs primaire et secondaire - fournit actuellement 73 pour cent des emplois, et représente 70,2 pour cent du produit intérieur brut et environ 80 pour cent de tous les nouveaux emplois qui seront créés au cours de la prochaine décennie.

Ces chiffres expriment plus que des données statistiques que l'on consulte brièvement avant de poursuivre ses activités journalières. Les

changements profonds qui y sont reflétés comportent des implications se rattachant à presque tous les aspects de notre vie dans cette province - notre potentiel dans la création de nouveaux emplois et de richesse, notre système d'éducation, notre réseau de programmes sociaux, notre approche aux priorités d'une politique de prises de décisions publiques.

Par conséquent, il semble inévitable que notre pouvoir de compréhension en ce qui concerne la nature de cette transformation ainsi que la qualité de notre compréhension de ses besoins et des possibilités jouera un rôle important pour définir notre place et la qualité de notre vie à l'intérieur d'un environnement toujours changeant et de plus en plus stimulant.

Pour aider à comprendre et formuler davantage notre réponse, nous avons procédé à une recherche approfondie, échelonnée sur un an, par l'entremise d'une documentation appropriée, à une analyse des données statistiques disponibles pour essayer de combler de nombreuses lacunes, au besoin, par la mise en place de nouvelles informations et à des consultations avec des représentants de regroupements industriels du service tertiaire, des spécialistes pédagogiques et des représentants officiels du gouvernement.

La première phase de cette étude a identifié un grand nombre de perspectives d'action du gouvernement de l'Ontario inhérents au service tertiaire et à certaines mesures déjà prises:

Le discours du trône du mois d'avril comprenait des engagements face à l'élargissement du rôle de la Société internationale de l'Ontario afin de lui permettre d'agir comme agence internationale de commercialisation pour les services des secteurs public et privé de cette province, de permettre au secteur privé d'établir un syndicat canadien d'assurance à Toronto et de poursuivre l'inclusion de Toronto dans toute désignation de villes canadiennes comme Centres bancaires internationaux par le gouvernement fédéral. Le Budget présenté au mois de mai élargissait le champ des Compagnies pour l'expansion des petites entreprises afin d'inclure certains types de services commerciaux.

Certaines options supplémentaires concernant les mesures spécifiques à prendre pour aider l'industrie seront étudiées dans ce rapport.

Toutefois, des mesures fragmentées - tantôt un nouveau programme, tantôt une initiative conçue spécialement pour l'industrie - ne suffiraient en elles-mêmes comme réponse, en dépit des mérites individuels de certains stimulants. En l'absence d'un contexte plus détaillé, une telle pluie d'efforts serait probablement de courte durée, en proie d'être dépassée par quelque autre priorité.

Par contre, il ne serait pas opportun de s'engager dans un projet de politiques traçant de manière définitive les détails de tout ce qui doit être fait pour compléter notre adaptation à une socété postindustrielle; toute attente d'un tel projet ne sera pas satisfaite. Puisque nous vivons toujours dans une période de changements rapides et de croissance où le résultat de futurs développements, à la fois intérieurs et internationaux ne peut être prédit avec précision; les politiques doivent être formulées en ne perdant pas de vue une cible toujours en mouvement. Les circonstances ne requièrent ni une simple diffusion de mesures ni un compendium rigide de tactiques mais plutôt une stratégie large et flexible à l'intérieur de laquelle plusieurs politiques détaillées peuvent être conçues.

Ce rapport traite de certains éléments d'une telle stratégie. De plus, il explore des avenues telles que les effets possibles d'un accord de libre-échange avec les Etas-Unis. Il fournira un profil des industries de services essentiels en Ontario, apportant au besoin des suggestions aux initiatives de politiques .

Les constatations servant de base à la rédaction de ce rapport ont été présentées à l'intérieur du rapport provisoire rendu public en mai dernier comme document budgétaire intitulé «Renseignements généraux sur le secteur tertiare de l'Ontario». Afin d'éviter une impression de déjà vu par une répétition de ces constatatior en détail, le rapport provisoire figure intégralement dans l'annexe comme source de référence.

PREMIERE PARTIE:
UN CADRE STRATEGIQUE

I. GENERALITES

Une stratégie s'adressant aux perspectives et aux défis de notre économie devrait comprendre les objectifs suivants:

1.) Assurer que les circonstances changeantes ne privent les Ontariens d'aucune possibilité d'emploi ou de toute autre forme de participation à l'économie.

2.) Assurer que nous pourrons toujours procurer une richesse suffisante au maintien d'un niveau de vie satisfaisant pour les Ontariens et ce, à l'intérieur d'une économie mondiale variable où nos sources potentielles d'avantage à un niveau competitif diffèrent de celles du passé.

3.) Assurer notre capacité d'atténuer les incertitudes d'une transition économique, aider les défavorisés sur le plan économique et de répondre à l'augmentation des besoin sociaux.

Nous avons constaté, par cette étude, que le développement d'une stratégie dans la poursuite de ces objectifs devrait inclure les éléments suivants:

a.) Une perception manifeste et généralement partagée de l'économie dans laquelle nous vivons présentement, ainsi qu'une compréhension des raisons pour lesquelles les hypothèses et les méthodes appropriées dans le passé devraient être modifiées. Ceci peut servir de base pour comprendre le processus global de politiques et servir de contexte aux différentes prises de décision qui contribuent à notre développement économique et social.

b.) Une identification des quatre thèmes clés pouvant servir de cadre stratégique:

- le rôle vital de l'éducation;
- l'importance de l'entreprenariat;
- la nécessité des services sociaux;
- le potentiel d'exportation des services.

c.) La création de structures et de mécanismes bien choisis inhérents au contrôle du processus de changement pour identifier les nouveaux débouchés et les défis lorsqu'ils se présentent et pour coordonner la mise en place des réponses opportunes relativement à toutes les activités gouvernementales.

Chacun de ces éléments sera revu en détail dans le présent ouvrage.

II. COMPRENDRE LA NOTRE NOUVELLE ECONOMIE

1.) Une nouvelle vision

«Il existe une île au milieu de l'océan où vivaient en 1914 quelques Anglais, Français et Allemands. Aucune communicaton par câble ne l'atteignait et le bateau-poste ne s'y rendait qu'une fois tous les deux mois» écrivait le grand journaliste américain Walter Lippman. Lorsque le bateau amarra à la mi-septembre, les insulaires «apprirent que depuis maintenant six semaines, les Anglais et les Français se battaient pour l'inviolabilité des traités contre les Allemands. Etrangement, pendant six semaines, ils avaient agi comme s'ils étaient amis alors qu'en fait, ils étaient ennemis... Il est arrivé à chaque homme de s'ajuster à un environnement qui n'existait plus».[1]

Selon Lippman, l'opinion publique n'est pas basée sur la réalité objective mais plutôt sur «l'image qu'on se fait... Ce que nous pensons être une image réelle est traitée comme étant l'environnement lui-même. Les actions de chaque individu ne reposent pas sur une connaissance directe et évidente mais sur les images qu'il se fait ou qu'on lui inculque. Si l'atlas lui démontre que le monde est plat, il ne naviguera pas jusqu'à ce qu'il croit être les confins de la planète de peur de tomber».[2]

Cette analyse s'applique à notre situation actuelle. Même si nous croyons que nous sommes déjà dans un environnement économique différent de celui qui a institué les hypothèses et les institutions présentes, «les images dans notre tête» n'ont pas été remodelées pour refléter cette réalité. Nous avons tendance à croire que nous vivons à l'intérieur d'une économie industrielle organisée selon les politiques de développement et ses priorités - c'est à dire essentiellement autour du secteur secondaire.

Considérons par exemple:

- Les hôpitaux emploient plus d'Ontariens (162,212) que les industries de fabrication et de pièces d'automobile combinées (92,584).[3]

- Plus d'Ontariens ont un emploi dans des universités et des collèges (64,159) que dans les sidérurgies et d'acièries (38,376).[4]

Cependant, nous semblons toujours considérer l'assistance financière ou la prime d'encouragement pour les industries du secteur manufacturier telles que l'automobile ou l'acier comme seul domaine valide à la création d'emplois alors que les investissements pour l'expansion des hôpitaux et des universités sont perçus d'une toute autre façon; ils sont considérés comme des investissements «mous» justifiables en termes de services de santé ou d'éducation mais non comme une forme de création d'emplois toute aussi convenable, en dépit des avantages sociaux évidents.

De façon plus générale, la première étape de cette étude a démontré que les politiques gouvernementales du Canada et de l'Ontario en matière d'impôt, de programmes d'aide et de potentiel d'exportation jusqu'à maintenant se concentraient principalement sur les secteurs primaire et secondaire n'accordant au service tertiaire que très peu d'attention. (Annexe, paragraphes 42-48)

De telles perceptions non réformées ne surprennent nullement à cette étape de transition et elles se retrouvent, dans une certaine mesure, à l'intérieur de toutes les sociétés subissant le même phénomène. Cependant, la toute première étape indispensable au développement d'une nouvelle stratégie est d'essayer de dépeindre une image réelle et généralement partagée des circonstances actuelles.

2.) Définir le changement

L'apparition du secteur tertiaire comme la plus importante composante de notre économie ne signifie aucunement que le secteur secondaire perd de son importance, pas plus que la transition d'une économie agraire à une économie industrielle implique que le secteur primaire ait perdu la sienne. Evidemment, il existera toujours un besoin pour les biens manufacturés tout comme il y a toujours eu un besoin de denrées agricoles.

Ce qui a changé, présentement dans le cas des produits comme dans celui des denrées auparavant, c'est le partage des ressources et des efforts de la société nécessaires pour répondre à ses besoins.

Les progrès technologiques et techniques ont permis à un nombre de plus en plus restreint de travailleurs agricoles de produire de plus grandes quantités de denrées tandis que le secteur manufacturier, en croissance rapide, absorbait la main-d'oeuvre déplacée, devenant ainsi le centre d'attraction; la capacité de produire les denrées requises était de plus en plus tenue pour acquise. De la même façon, l'automatisation et d'autres facteurs réduisent progressivement la main-d'oeuvre nécessaire à la production des biens alors que le secteur tertiaire est devenu de loin la composante économique la plus importante en termes d'emploi et de production.

La transition précédente d'une économie agricole à une économie manufacturière ne signifie pas que l'économie agricole soit ignorée quant aux politiques. En fait, le réseau des mesures de soutien en matière d'agriculture est beaucoup plus élaboré et sophistiqué que par le passé. Il serait alors insensé de suggérer ou de craindre que nous ne devons plus porter attention à la production manufacturière; les secteurs secondaires et tertiaires sont complémentaires et non concurrentiels. Les services apportent une contribution essentielle à la qualité et à l'efficacité de notre secteur manufacturier alors que celui-ci procure un marché et une stabilité pour une importante partie de l'activité du secteur tertiaire. Une politique équilibrée doit maximiser les possibilités de <u>toutes</u> les composantes de notre économie. Tout comme il aurait été impossible et peu réaliste de concentrer, de manière accablante, l'attention des politiques de développement sur l'économie agricole alors que la majorité de la main-d'oeuvre est employée dans d'autres secteurs, il est également nécessaire de reconnaître que les caractéristiques et les besoins de la société dans une économie de services se distinguent de ceux d'une économie à prédominance manufacturière.

Pour examiner ces nouvelles caractéristiques et besoins, il est indiqué de commencer par une révision des constatations fondamentales concernant la situation actuelle:

- La croissance du secteur tertiaire ne représente pas un phénomène soudain mais plutôt une progression constante échelonnée sur les quatre dernières décennies. Elle s'étend géographiquement à plus d'une douzaine de pays industrialisés avancés; dans tout le Canada, le secteur tertiaire correspond maintenant à 75,6 pour cent des emplois et 72,4 pour cent du produit intérieur brut. Aux Etats-Unis, il procure 76,8 pour cent des emplois et 73,3 pour cent du produit intérieur brut. Puisque cette évolution du secteur tertiaire constituant la composante la plus importante de notre économie semble irréversible, il est inutile de s'interroger pour savoir si la transition vers une «économie de services» est souhaitable. (Annexe, paragraphes 2, 4, 6)

- Le taux de croissance de loin le plus important du secteur tertiaire au cours des 40 dernières années s'est affiché non pas principalement dans les services aux consommateurs tels que les restaurants, les teintureries ou les salons de coiffure, mais dans des services fournis aux entreprises ou aux producteurs exigeant beaucoup de connaissances - la finance, l'assurance, l'immobilier, les services de personnel et les agences de placement, les services de sécurité et d'enquête, de comptabilité, de publicité, d'architectes, d'ingénieurs, scientifiques, juridiques, les services de notaires, de conseillers en gestion et divers services relatifs aux entreprises - les services de santé et l'éducation. De 1941 à 1981, le taux de main-d'oeuvre dans ces services a augmenté de 700 pour cent tandis que les services aux consommateurs ne connaissaient qu'une croissance de 179 pour cent. (Annexe, paragraphes 18 à 22)

- Il semble sans fondement convaincant que les services soient en inférieurs à la fabrication de biens comme moyen de création de richesse - en termes de services moins «réels», valables ou désirables - dans l'économie d'aujourd'hui. Il ne serait pas non plus exact de percevoir le secteur tertiaire comme un simple «sous-produit» des activités manufacturières. Les secteurs primaire et secondaire représentent seulement 35 pour cent de la production totale des services intermédiaires; les autres 65 pour cent sont utilisés par d'autres services. (Annexe, paragraphes 27 à 29)

3.) Les considérations stratégiques

En utilisant ces constatations comme point de départ, nous examinerons comment ces transitions nous influenceront au cours des 10 ou 20 prochaines années - c'est-à-dire la façon dont l'apparition de la nouvelle économie se distingue fondamentalement de l'économie précédente et sur certaines considérations stratégiques devant tracer les politiques inhérentes.

1ère Considération stratégique: L'activité manufacturière demeurera une source essenteille de production et de création de richesse mais nous ne pourrons l'envisager comme source majeure en matière de création d'emploi.

On procède présentement à la modification des mèthodes de fabrication à travers le monde grâce à des procédés d'automatisation tels que la robotisation ainsi que la conception et la fabrication à l'aide d'ordinateur. Les usines de production entièrement automatisées existent déjà et on prévoit qu'elles se multiplieront, ce qui entraînera une réduction de la main-d'oeuvre dans la production de tous les produits que nous utilisons et espérons vendre.

Cette nouvelle ère de l'automisation n'en est encore qu'à ses tout débuts et le Canada accusait jusqu'à maintenant un retard par rapport à certains autres pays industrialisés avancés de la course à la «diffusion.» En 1984, le Japon comptait 32,1 robots par 10,000 travailleurs manufacturiers, l'Allemagne de l'ouest 7,2, les Etats-Unis 4,7 et le Canada, se classant neuvième sur 10 pays, n'en dénombrait que 3,7.[5]

Toutefois, même si les chiffres absolus d'unités automatisées sont relativement bas au Canada, le taux de changement n'en est pas moins

significatif: en 1975, on retrouvait ici en Ontario 11 robots industriels; en 1985, 976 dont 739 furent installés après 1980.[6]

Les perspectives d'avenir en cette matière semblent se limiter à 2 possibilités: soit que l'on accélère nettement l'adoption de nouvelles technologies pour économiser sur la main-d'oeuvre, soit que l'on se retrouve incapable de rattraper les pays étrangers concurrents en raison d'une baisse de la productivité et d'une augmentation des coûts du produit. Dans les deux cas, le besoin d'une main-d'oeuvre manuelle dans le secteur secondaire connaîtra probablement une baisse.

Peter Drucker, un Américain spécialiste en gestion écrit: «La production s'est désaccouplée de l'emploi... Un pays, une industrie ou une compagnie dont la priorité est la préservation d'emploi de travailleurs manuels par rapport à la concurrence internationale (impliquant une diminution constante de tels emplois) se trouvera bientôt sans production ni emplois. La tentative de préserver une main-d'oeuvre manuelle représente une prescription au chômage».[7]

Tandis qu'une production davantage automatisée nécessite moins de main-d'oeuvre et de matériel, elle demande cependant plus d'informations et de savoir specialisé. Toutefois, de plus en plus d'emplois apparentés à nos industries de fabrication actuelles exigeront non plus des travailleurs manuels mais des programmeurs, ingénieurs, créateurs, hommes de science et planificateurs. Ces emplois constituent essentiellement des activités de «services» qu'ils soient ou non exécutés à l'intérieur d'une compagnie manufacturière. En fait, on peut s'engager, par contrat préalable, à executer ces activités facilement en s'addressant à des entreprises indépendantes du secteur tertiaire ou, puisque la plupart de nos compagnies de fabrication appartiennent à l'étranger, effectuées par une société mère.

Il semble irréaliste d'espérer que la perspective d'une diminution du rôle de l'emploi des manufactures soit renversée par l'apparition de nouvelles industries sophistiquées. Sans aucun doute, notre prospérité et notre compétitivité futures dépendront de la production de

telles industries «hautement technologiques»; effectivement, ces industries ne requièrent pas beaucoup de main-d'oeuvre dès le début. Par exemple, les coûts de main-d'oeuvre représentent seulement 12 pour cent du coût total de fabrication d'une micro-puce semi-conductrice. Le restant est utilisé en grande partie pour la recherche, la mise au point et l'essai - des activités demandant davantage de matière grise et n'impliquant qu'un nombre relativement restreint de personnes hautement spécialisées.

En conséquence, il est difficile de croire en l'aphorisme souvent proféré que la substitution des individus par des robots dans le secteur secondaire entraînera une création d'emplois dans la fabrication des robots. En réalité, les robots produiront en majeure partie des robots et en tout cas, jusqu'à présent, cependant, nous les importons en majorité d'autres pays.

Ceci n'exprime nullement qu'un grand nombre d'emplois dans la fabrication disparaîtront du jour au lendemain - les changements envisagés ici s'effectueront probablement au cours de plusieurs décennies. Cela ne laisse pas non plus sous-entendre qu'aucun nouvel emploi ne sera créé dans le secteur manufacturier; il y en aura sûrement. L'allure à laquelle la transition se fera et les perspectives de création de nouveaux emplois dans ce secteur sont certainement sujets à discussion. Il semble inéluctablement évident que nous ne pouvons compter sur le secteur secondaire comme source principale de croissance dans la création d'emplois et ce, même en envisageant les perspectives les plus optimistes.

2ème considération stratégique: Nos meilleures perspectives en termes de concurrence dans le commerce international ne dépendent pas de la fabrication de biens en série mais plutôt de l'application spécialisée des conaissances.

Comme la plupart des économies industrialisées avancées, nous ne possédons même plus un avantage relatif dans la production même celle de produits assez sophistiqués. L'automatisation et le transfert de la technologie permettent davantage aux pays nouvellement industrialisés de produire la majorité des biens standardisés en utilisant une main-d'oeuvre et des matières premières à moindre coût.

Nous ne nous dirigeons pas nécessairement vers une importation presque totale de nos produits manufacturiers des pays en développement car éventuellement, les frais de trnsport doivent être pris en considération. Si la technologie permet la production des biens presque partout et que les besoins de main-d'oeuvre deviennent négligeables, il serait préférable qu'ils soient maufacturés dans leur propre marché. Un tel scénario sous-entend que notre potentiel d'exportation de biens produits en série pourraient être grandement réduit.

Si un plus grand nombre de pays peut de manière efficace fabriquer des biens en série, la perspective de compétitivité la plus prometteuse pour les pays industriels avancés en termes de fabrication rejoindra alors deux domaines: celui dela production de biens complexes, qui.demande un haut degré de flexibilité, de connaissances et de sophistication, et celui de l'innovation dans le développement de nos produits ou l'amélioration de ceux qui existent déjà. C'est ici que, en vertu de notre expertise et de nos niveaux d'éducation supérieurs, nous pourrons maintenir un avantage relatif sur notre concurrence avec les pays nouvellement en voie d'industrialisation.

En effet, des tendances déjà manifestes vers l'industrialisation de la production suggèrent, que tandis que les activités demandent beaucoup de connaissances et une qualité supérieure soit, mise au point du produit, design, recherche, réalisées à l'intérieur d'économies financièrement avancées, la production actuelle pourra s'effectuer de plus en plus en «sous-traitance» à travers le monde. Le défi industriel d'une économie comme celle de l'Ontario est d'assurer que notre compétitivité se trouve aux premiers rangs de l'innovation plutôt que reléguée au rôle de plate-forme de production.

Ce qui s'applique au secteur secondaire, s'applique davantage au secteur tertiaire: une des caractéristiques clés de notre économie de services est notre haut niveau de connaissances. Considérés comme une des sociétés «postindustrielles» encore relativement peu nombreuses dans un monde à prédominance de pays nouvellement en voie d'industrialisation, nous possédons un avantage potentiel relatif grâce à notre population très éduquée et notre degré d'expertise supérieur. Nous devons offrir uneconcurrence forte dans un vaste marché et en croissance quant à nos connaissances non seulement à l'intérieur de services traditionnellement négociables tels que les opérations bancaires, l'ingénierie et les logiciels informatiques mais aussi dans plusieurs autres domaines des services requérant beaucoup de matière grise, afin de répondre au besoin des pays en voie de développement de plus en plus abondants, dans le développement d'une infrastructure: services de santé, éducation, technologie agraire, gestion de projet, planification commerciale, etc.

3ème considération stratégique: L'avantage relatif de notre nouvelle économie représente un concept plutôt dynamique que statique - c'est-à-dire qu'il peut être créé par des stratégies appropriées.

La théorie économique des économies industrialisées considérait généralement l'avantage relatif comme statique parce qu'il dépendait de la géographie et des facteurs relativement stables comme accès aux matières premières, à la main-d'oeuvre économique et aux ressources.

Tel que mentionné auparavant, ces sources traditionnelles d'avantage relatif ne représentent toutefois plus des facteurs de succès déterminants dans notre économie basée sur les connaissances.

L'importance se déplace de tels accidents de la nature ou démographiques à la production provenant du cerveau humain. Les facteurs clés comprennent la créativité et la faculté d'adaptation d'un pays ou d'une

entreprise, la capacité de planification stratégique ainsi que l'esprit de développement de nouveaux produits et services ou de nouveaux amalgames de biens et services,c.

Selon le professeur Chalmers Johnson de l'université de Californie: «Le concept dynamique le plus récent d'avantage relatif remplace le critère classique par des éléments tels que le pouvoir de création humaine, la prévoyance, une main-d'oeuvre hautement éduquée, des talents d'organisation, la capacité de choisir et la faculté d'adaptation. De plus, ces attributs n'ont pas le concept de dispositions naturelles mais de qualités obtenues par des politiques générales telles que l'éducation, la recherche organisationnelle et les investissements dans les frais fixes sociaux».[8]

Il est important de noter le potentiel élevé de créer un avantage relatif par une innovation, en combinant des biens et des services ou des services à d'autres services. Une baisse constante d'activité économique implique des biens ou des services isolés ou «pures».

A la place, nous utilisons de plus en plus ce que l'économiste français Albert Bressand décrit comme notion de biens et de services combinés. Par exemple, un ndividu qui achète un hamburger au restaurant MacDonald's fait l'achat d'un bien et service combinés comprenant les éléments suivants: de la viande et d'autres aliments comestibles (un bien), un processus impliquant une économie de temps (un service, c'est-à-dire la notion du service rapide), d'autres services aussi implicites que la garantie de propreté, l'élément nutritif, etc., et l'absence d'autres services (le service aux tables) pouvant entraîner des coûts inutiles.

Par conséquent, un concurrent peut rechercher un avantage relatif en assemblant des biens et des services où plusieurs éléments sont distincts: le hamburger peut être présenté ou préparé de façon différente (sur le gril, par exemple); le procédé peut être modifié pour accentuer davantage l'aspect personnalisé par rapport à la rapidité du service (plusieurs choix d'ingrédients); ou mettre l'accent sur la décoration intérieure du restaurant pour créer une atmosphère différente.

Le nombre de moyens disponibles pour produire un avantage relatif par un amalgame de biens et services novateurs est pratiquement illimité.

Le fait de combiner une croisière à des séminaires à bord d'un bateau tenu par des spécialistes renommés, par exemple, peut attirer une clientèle qu'une simple croisière sur un navire comparable ou une invitation pour assister seulement au séminaire ne pourrait séduire.

De la même façon, une ville ou une province peut formuler une stratégie pour attirer certains commerces par des encouragements directs mais aussi assurer la disponibilité d'autres services pouvant agir comme aimant. Ainsi, le rôle de la ville de New-York comme centre culturel et d'information aide définitivement à attirer les individus et les entreprises recherchant l'action. De même, le rôle de Toronto comme centre financier canadien exerce un pouvoir d'attraction sur les entreprises connexes ainsi que sur les sièges sociaux.

4ème considération stratégique: Au cours de l'économie industrielle précédente, les «inputs» les plus considerables étaient les capitaux et les matières premières; dans la nouvelle économie, ce sont les gens et les compétences

---

Dans presque toutes les industries du secteur tertiaire, le facteur qui détermine le succès ou l'échec est le capital humain: les compétences, les connaissances et la performance des individus impliqués. Un restaurant ne peut prospérer si les employés sont mal informés, lents ou négligents. Une compagnie aérienne ayant un personnel qualifié dont l'efficacité permet de respecter les horaires aura probablement un meilleur taux de réussite que celle dont la performance est imprévisible, causée par une mauvaise planification et un travail négligé. La qualité d'une banque, d'un hôpital ou d'une firme d'ingénieurs dépend principalement de l'expertise et du jugement de leur personnel.

Le changement technologique du secteur tertiaire, contrairement au secteur secondaire, par conséquent, réside fondamentalement dans la main-d'oeuvre. Les entreprises manufacturières améliorent l'efficacité ou la qualité par l'installation de nouveaux équipements. Dans les services tels de santé, d'éducation, d'ingénieurs ou de consultation en gestion, la modernisation s'accomplit principalement en offrant un recyclage du personnel déjà en place ou en embauchant de nouveaux diplômés qui connaissent les techniques les plus modernes.

En tenant compte de ces considérations, et étant donné le changement de l'environnement concurrentiel international et du rôle du secteur tertiaire comme source de création d'emplois et de production, il est recommandé:

1. Que toutes les perspectives de développement économique telles mesures fiscales, aide industrielle et initiatives de promotion d'exportation soient considérées par le gouvernement de l'Ontario à l'intérieur d'un contexte qui reconnaît pleinement l'importance du secteur tertiaire dans notre économie.

III. LE ROLE ESSENTIEL DE L'EDUCATION

5ème considération stratégique: Afin d'offrir une concurrence efficace à l'intérieur d'une économie mondiale exigeant beaucoup de connaissances et reposant fondamentalement sur le capital humain, l'excellence d'une éducation de notre main-d'oeuvre devient notre arme stratégique la plus importante.

A l'intérieur d'une économie basée sur la matière grise, l'éducation se veut un élément d'infrastructure publique aussi fondamental que les réseaux routiers, les chemins de fer, les ports et les sources énergetiques de l'économie précédente, basée principalement sur la fabrication.

Le potentiel de compétitivité d'une société repose de plus en plus sur un nombre satisfaisant de spécialistes pouvant offrir des produits innovateurs et démontrer des qualités de chef de file, ainsi qu'une main-d'oeuvre générale capable d'effectuer des tâches sophistiquées avec habileté et flexibilité. Une éducation adéquate représente, pour l'individu, le moyen le plus efficace d'obtenir un emploi satisfaisant et bien rémunéré.

La reconnaissance de l'importance de l'éducation comme facteur influençant la croissance de l'économie n'est rien de nouveau. Dans son étude des sources de croissance économique aux Etats-Unis effectuée en 1962, Edward P. Denison écrit: «Il n'est pas surprenant de découvrir qu'une éducation avancée contribue à la croissance économique. De 1929 à 1952, elle a augmenté la qualité moyenne du travail, d'après mes calculs, de 29,6 pour cent» et représentait 23 pour cent du taux de croissance économique. [10]

Ce qui différencie notre situation actuellede notre situation passée, c'est qu'à l'intérieur d'une économie mondiale basée sur les connaissances, l'éducation et les connaissances considerés comme facteurs sont devenus les ingrédients essentiels au succès de compétitivité.

1.) Education et emploi

Selon Thierry J. Noyelle, expert en recherche travaillant sur le projet de conservation de ressources humaines de l'université Columbia: «Dans une économie manufacturière, presque tous les individus pouvaient être embauchés si il ou elle démontrait une volonté au travail. Dans une économie de services, il n'en est pas de même.» [11]

Si la logique des nouvelles économies est d'automatiser un nombre de plus en plus grand de métiers peu spécialisés, le nombre d'emplois adéquats impliquera davantage une main-d'oeuvre spécialisée; ceci s'applique tant au service tertiaire qu'au service secondaire. Nous commençons seulement à percevoir les premiers signes - comme l'utilisation de guichets automatiques dans les institutions bancaires, le classement informatisé ou les systèmes de comptabilité dans les bureaux, etc. - à un degré tel que le travail routinier des activités de service peut être remplacé par des technologies.

Contrairement à la croyance générale, l'automatisation électronique ne réduit pas le degré de compétence exigé de la main-d'oeuvre; elle l'augmente. Il ne s'agit pas d'appuyer sur un bouton et permettre à la machine de penser. Plutôt, il semble se produire un élargissement des responsabilités et de la prise de décision pour chacun des employés.

Ceci résulte en partie d'une utilisation plus efficace des nouvelles technologies impliquant la distribution de tâches, habituellement effectuées par plusieurs individus, à une seule personne. Ainsi, par exemple, un commerce peut avoir utilisé par le passé un système où le préposé au téléphone prenait les commandes d'un client et les referrait à une succession d'employés pour vérifier la disponibilité des articles et la marge de crédit du client, pour remplir et expédier la facture, préparer l'expédition à partir de

l'entrepôt, et pour classer les documents inhérents à la transaction, etc. Il est maintenant possible, et beaucoup plus efficace pour un individu opérant un terminal d'ordinateur, de prendre les commandes et de procéder à l'exécution de ces étapes en partie ou en totalité. Mais ceci demande évidemment une plus grande capacité de prise de décision que dans une segmentation des tâches.

D'une manière plus générale, comme la machine automatisée possède de plus en plus la capacité de mener à bien des tâches de routine, le besoin d'une main-d'oeuvre suppose que la personne doit pouvoir faire ce que la machine ne peut pas faire. Ceci comprend diagnostiquer un problème lorsque la technologie n'effectue pas les tâches de manière satisfaisante, résoudre les problèmes sortant de la routine, l'entretenire les relations humaines ou prendre soin du développement de nouvelles idées, etc.

Mis à part la réduction graduelle de la possibilité d'emploi pour une main-d'oeuvre non spécialisée, l'importance croissante des connaissances à l'intérieur de notre économie supprime l'échelle hiérarchique traditionnelle. Il devient de plus en plus difficile pour une main-d'oeuvre ayant un niveau d'éducation relativement bas de progresser par l'apprentissage en milieu de travail.

Par le passé, il était concevable de débuter comme commis et de gravir les échelons jusqu'à la présidence d'une banque ou de travailler dans la réserve d'un magasin et de devenir éventuellement un cadre important dans un grand magasin. De nos jours, l'embauche de l'extérieur s'effectue à divers niveaux de l'échelle et tous les postes, sauf les plus bas, sont ouverts seulement à une main-d'oeuvre pour acquérir une éducation supplémentaire, les chances d'un jeune travailleur de débuter comme commis de magasin et de se retrouver à un poste de gestion approximativement équivalent aux chances d'avancement d'une hôtesse de l'air au poste de pilote.

Les données statistiques soulignent de manière dramatique le lien de plus en plus fondamental entre l'éducation et l'emploi. En 1985, le taux de chômage de l'Ontario parmi les personnes d'éducation de niveau

secondaire était 9,8 pour cent. Parmi les personnes dotées d'une éducation collégiale, il représentait 7,5 pour cent; parmi ceux possédant un certificat ou un diplôme de niveau d'études collégiales, 5,4 pour cent et parmi les diplômés universitaires il n'était que de 4 pour cent. [12]

2.) Nouvelles exigences d'éducation

Tandis que les références scolaires basées essentiellement sur le niveau d'éducation obtenu représentent un élément clé sur le marché du travail, l'emploi d'une main-d'oeuvre éduquée nécessite quelquechose de plus - non seulement en termes du nombre d'années scolaires mais également quant à la qualité et la spécialisation de l'éducation reçue au cours de ces années.

A cet égard, l'Ontario, comme la plupart des sociétés avancées qui subissent la transition économique, doit s'attaquer à certaines questions importantes.

Notre système d'enseignement secondaire et primaire a d'abord été développé en fonction des besoins dominants d'une société industrielle. En conséquence, les valeurs alors soulignées comprenaient l'apprentissage machinal, la discipline et l'obéissance à l'autorité dans la structure hiérarchique ainsi que l'acquisition de certaines compétences.

Au cours des années, la tendance a été d'introduire, par une succession de réformes, une plus grande flexibilité et plus de possibilités quant aux choix offerts aux étudiants. Le raisonnement qui prédominait avant les années 1960 et 1970 a été pertinemment reproduit par W.G. Fleming à l'intérieur d[illegible] résumé des recommandations de la commission provinciale concernant les objectifs ou le rapport Hall-Dennis de 1968: «La commission avait l'impression que le système scolaire pouvait se protéger de l'influence extérieure et persuader l'élève que ses plus grands accomplissements pouvaient être évalués indépendamment des normes et des attentes externes. En d'autres termes, si l'élève ne présentait aucune aptitude mathématique mais démontrait un talent artistique, la société ne lui attribuait aucune marque d'échec.» [13]

Mais ni les priorités » de notre système d'éducation précédent, ni les normes extrêmement subjectives des expériences maintenant plus «progressives» ne sont totalement adéquates pour satisfaire aux besoins de notre nouvelle économie. D'une part, les valeurs d'apprentissage machinal, de discipline et d'aptitudes précises, que l'on estimait dans la main-d'oeuvre industrielle, sont présentement remplacées par de nouveaux attributs souhaitables: la possibilité de penser, de prendre des décisions et la flexibilité. D'autre part, une grande compétence en certaines techniques est plus essentiele que jamais et une approche trop flexible de l'éducation ne peut assurer que tous les diplômeés la possèdent.

On attend beaucoup plus de notre système d'éducation et à juste titre, que le simple fait de préparer les jeunes au marché du travail. Nous voulons également qu'il les prépare à la vie de manière plus générale. Les attributs d'une personne très cultivée - une connaissance de l'histoire, de la géographie, des arts, des institutions politiques, des différentes cultures, etc. - sont probablement plus importants dans la complexité du monde d'aujourd'hui que par le passé. Aucun ensemble de priorités éducationnelles ne peut minimiser l'importance de ces éléments. Cependant, à partir de la perspective économique plus limitée représentant la partie fondamentale de cette étude, il semble indispensable que notre système d'éducation prépare les étudiants au marché du travail à l'intérieur de ce que l'on peut classer comme deux catégories fondamentales: Les compétences «de base» et les compétences «intellectuelles».

Les compétences «de base» sont tout simplement les conditions préalables requises pour effectuer de manière efficace toute tâche sophistiquée. Elles englobent la capacité de lire et de comprendre du matériel raisonnablement compliqué; la capacité d'écrire d'une façon cohérente en maîtrisant bien la grammaire et l'orthographe; la capacité de communiquer verbalement et clairement; et celle d'accomplir, tout du moins, des tâches modérément complexes. Aussi, notre nouvelle économie demandera de plus en plus de connaissances informatiques et, de façon plus générale, des connaissances techniques ainsi qu'une compréhension au moins rudimentaire du domaine scientifique.

Puisque la perspective d'emploi semble davantage orientée vers les connaissances tel que discuté plus haut, les individus ne possédant pas ces compétences fondamentales se trouveront sérieusement désavantagés. Une personne dont le niveau de compéhension de lecture est faible, par exemple, ne pourra assimiler aisément une information relative aux nouvelles tâches. Une personne ne maîtrisant pas l'orthographe utilisera difficilement plusieurs types de bases de données informatiques. Ce phénomène n'est pas nouveau en lui-même, bien sûr; il a toujours importé de savoir lire, écrire et compter. Ce qui diffère, cependant, cest qu'il y aura de moins en moins d'emplois pour lesquels un manque de compétences en de telles techniques n'aura pas d'importance ou pourra être dissimulé - pourtant, si on en croit les commentaires d'employeurs, le niveau de performance dans ces domaines parmi les nouveaux diplômés n'est pas uniformément satisfaisant.

Une grande compétence dans ces techniques «de base» ne suffira pas. Une des caractéristiques les plus typiques de notre nouvelle économie exprime que l'information et les connaissances sont générées à un tel rythme que le changement opère de manière constante. Il n'est plus réaliste de concevoir l'éducation selon un ensemble de connaissances pouvant être divisées en catégories et transmises définitivement aux jeunes étudiants avant de poursuivre leur vie; plutôt, le fait de pouvoir fonctionner à l'intérieur de notre société impliquera un processus d'apprentissage continuel dans lequel les années d'études initiales ne serviront que de base.

Plusieurs personnes devront s'attendre à changer d'emplois deux à trois fois au cours de leur vie puisque certains deviennent désuets et que d'autres font leur apparition nécessaire pour répondre aux besoins. Aussi, les nouvelles technologies et techniques apportées aux emplois déjà existants entraîneront tellement de changements que nous pouvons envisager un certain besoin de recyclage de la main-d'oeuvre tous les deux ou trois ans.

En plus, d'acquérir des techniques spécialisées, les jeunes doivent retirer du système d'éducation des aptitudes qui leur permettent

d'adapter et d'assimiler facilement de nouvelles connaissances au cours de leur vie. Sur ce point, les experts sont d'accord de façon unanime.

A.R. Dobell, président de l'Institut de recherche sur les politiques générales écrit: «On ne peut prédire quelles seront les compétences requises par le marché du travail dans cinq ans. Par conséquent, un employé possédant une formation en mécanique et techniques spécialisées, se trouvera sûrement plus désavantagé que celui ayant appris à étudier, à penser et à apprendre rapidement.» 14

Un raisonnement clair et un apprentissage efficace ne représentent pas nécessairement des aptitudes naturelles; elles peuvent être apprises et aucune fonction de notre système d'éducation n'est plus importante que l'enseignement explicite de ces aptitudes.

Le concept «apprendre à penser» peut être enseigné en développant, à tous les niveaux d'études, des programmes conçus pour augmenter la capacité d'analyser, de synthétiser, d'évoluer, de distinguer ce qui est pertinent de ce qui ne l'est pas ,ou les faits des opinions, de résoudre des problèmes et de prendre des décisions. Les systèmes scolaires et les éducateurs argumenteraient probablement et avec justification que de telles instructions sont déjà diffusées, dans une certaine mesure, à l'intérieur du programme d'études. Toutefois, ce qui semble essentiel actuellement est d'identifier le raisonnement comme une technique spécialisée devant être enseignée d'une certaine façon en contrôlant le progrès et les besoins de développement de chaque étudiant.

De même, les habitudes d'apprentissage efficace - soit l'ensemble des compétences, qui permet à un individu d'identifier rapidement, d'assimiler et d'appliquer l'information pertinente à tout domaine d'efforts - doivent être enseignées et contrôlées en toute objectivité selon leurs valeurs et non seulement relativement à la compréhension d'une certaine matière.

Par conséquent il est recommandé:

2. Que le gouvernement de l'Ontario accorde, avec la coopération des conseils scolaires de toute la province, la priorité à la mise sur pied de programmes et d'autres mesures appropriées afin d'assurer que les etudiants possèderont des compétences «de base» avant la fin des études secondaires, telles qu'un apprentissage de la lecture; un sens de l'écriture logique grâce à une orthographe et une grammaire bien assimilées; des mathématiques; des connaissances informatiques et certaines notions scientifiques - ainsi qu'une formation de compréhension logique et d'apprentissage efficace.

Afin d'assurer que le but subjectif d'excellence dans le secteur de l'éducation se traduise immanquablement en résultats objectifs, il apparaît inévitable d'instaurer des normes claires dans toute la province. Il en est tout autrement depuis l'abolition des examens du ministère au niveau de la 13e année. Les normes et les priorités varient considérablement d'un conseil à un autre et il en est de même d'école à école.

Ceux qui s'opposent à un examen rigide à léchelle provinciale offrent deux types principaux d'objection. Premièrement, l'examen est discriminatoire pour tous les étudiants qui ont des aptitudes dans différentes matières mais qui ne peuvent supporter la pression d'un tel examen. Deuxièmement, une telle dépendance des normes tend à encourager «l'enseignement d'examen» - à savoir, insister sur une mémorisation machinale plutôt que sur l'exploration intellectuelle créatrice.

On peut facilement s'associer au premier argument. Cependant, presque tous les étudiants entrant dans le marché du travail devront accasionnellement se soumettre à des conditions de «pression d'examen» - à savoir une entrevue pour un emploi, le besoin d'offrir une bonne performance lors d'une présentation de vente ou lors de réunions ou le

besoin d'accomplir des tâches exigeantes dans un délai limité. Les étudiants montrant des difficultés dans de telles circonstances auraient peut-être été plus avantagés s'ils avaient dû résoudre ce problème dans leur milieu scolaire au lieu d'en avoir été épargnés.

Quels que soient les mérites du second argument lorsqu'il s'applique à des matières plutôt subjectives comme la litérature ou l'histoire, on ne peut imaginer son application quant aux compétences «de base» ci-haut mentionnées. Un étudiant peut lire un certain passage et en comprendre les points importants ou il ne le peut pas. Un étudiant connaît l'orthographe et la construction des phrases selon les règles grammaticales ou il ne les connaît pas. Un étudiant peut effectuer des opérations mathématiques et obtenir le bon résultat ou il ne le peut pas. Au lieu de réprimer la créativité ou d'entraver l'apprentissage, les examens normalisés à travers la province concernant ces matières - non seulement au dernier terme de l'enseignement supérieur mais par intervalles au cours des années scolaires - permettraient de contrôler la qualité et d'identifier les étudiants dont les connaissances demandent un développement plus poussé.

Il est donc recommandé:

> 3. Que le gouvernement de l'Ontario considère sérieusement l'établissement normalisé d'examens à travers la province afin d'assurer que tous les étudiants acquièrent une compétence dans les connaissances scolaires de base et ce, à intervalles appropriés en classes élémentaires et secondaires.

3.) Le Rôle des Universités

Le rôle des universités pour relever les défis et satisfaire aux possibilités de notre nouvelle économie se compose de trois objectifs: Elles doivent produire des généralistes très éduqués et des spécialistes de formation supérieure indispensables pour une main-d'oeuvre bien informée. Elles devraient représenter des centres de recherche, d'innovation et de

créativité de classe internationale. Et elles doivent agir comme un aimant pour attirer plusieurs activités sophistiquées du secteur privè en tirant profit de leur expertise et de leurs ressources.

La capacité d'une université de jouer ces rôles repose en grande partie sur les ressources qu'elle peut apporter: comme l'expertise, la créativité et la réputation de ses professeurs; le rapport faculté/étudiants déterminant le degré d'attention individuelle disponible; la qualité des installations physiques y compris les bibliothèques et l'èquipement de recherche; la disponibilité des fonds pour la recherche, etc.

a.) Les Fonds Universitaires

Il y a lieu de s'inquiéter de la situation financière dans laquelle les universités ontariennes doivent opérer. Notre système d'éducation post-secondaire n'a jamais joué un rôle aussi important dans notre développement économique que celui qu'il aura à jouer au cours des prochaines années; pourtant, sa capacité d'accomplir ce rôle convenablement, sans parler de son excellence, serait sérieusement remise en question si la situation financière des dernières années ne s'améliorait pas.

L'Ontario se classe neuvième parmi les dix provinces au niveau de l'octroi de subventions opérationnelles équivalentes par étudiant qui étudie à plein temps. De manière plus significative, la valeur réelle des subventions opérationnelles par étudiant, après que les dûs à l'inflation aient été prélevés, ont diminué de 12,5 pour cent sur une période de 10 ans, soit de 1975-76 à 1985-86 à l'intérieur des universités de l'Ontario . [15]

Il semblerait finalement approprié que les universités de l'Ontario reçoivent les mêmes niveaux de subventions opérationnelles par étudiant que les autres provinces. Pour la période 1985-86, le niveau moyen de subventions par étudiant dans les autres provinces étaient de 6 171$, soit 11,4 pour cent de plus que celles de l'Ontario (5 539$).

Il faudrait 142$ millions pour égaler le niveau de subventions des autres provinces, soit une augmentation de 4,5 pour cent des dépenses

totales de l'Ontario dans le secteur de l'éducation. Une telle augmentation permettrait également de ramener la valeur réelle de ces subventions au niveau d'il y a dix ans.

La société se trouve toujours devant un choix difficile quant à la distribution des ressources rares. Le sous-financement de notre système d'éducation supérieure serait une épargne illusoire, produisant un effet aussi infructueux que de ne plus fournir aux manufactures les sources énergétiques nécessaires lors de la période d'économie industrielle.

b.) Distribution des ressources

Alors qu'il semble indisputable que nos universités nécessitent une infusion substantielle de nouvelles subventions, nous avons raison de douter du fait que le système dans son ensemble utilise les ressources dont il dispose de manière efficace.

Il serait difficile de souscrire, en termes absolus, à l'idée que l'Ontario possède trop d'universités. L'Etat du Massachussets, par exemple, compte plus de 120 collèges et universités et cette concentration a servi de point de départ à la stratégie de développement économique afin d'attirer les industries du secteur privé qui nécessitent l'utilisation de beaucoup de matière grise.

Cependant, toutes nos universités sont financées par le gouvernement et il est très important que le système utilise les fonds aussi rentablement que possible dans la poursuite d'une excellence en éducation. Dans la mesure où nos universités se font concurrence au lieu de concentrer leurs efforts dans divers domaines ou spécialités, il existe un potentiel inévitable de gaspillage et de répétition d'efforts. Nous pouvons douter, par exemple, du besoin réel de posséder neuf facultés d'éducation distinctes et concurrentielles, six facultés de droit et cinq facultés de médecine.

De manière encore plus importante, une telle diffusion d'efforts et de ressources peut gêner le développement de la masse critique - selon la

quantité et la qualité des chercheurs, de la gamme d'équipement de recherche, etc. - menant à des réalisations de niveau international.

Par contre, le concept de la masse critique en termes d'éducation ne devrait pas être défini trop strictement. Il peut se développer non seulement en concentrant, à l'intérieur d'une institution, un grand nombre d'expertises et de ressources d'un seul domaine tel l'ingénierie mais aussi en y créant une synergie entre les concentrations d'expertise dans différentes disciplines - ingénierie et sciences informatiques, par exemple, ou la gestion commerciale et les sciences sociales.

Si la spécialisation institutionnelle entraîne une plus grande isolation des professeurs et des étudiants de leurs confrères d'autres disciplines, notre système n'en sera que plus pauvre. Ceci ne signifie pas que chaque université devrait offrir toutes les disciplines d'études imaginables; une poursuite plus sélective de synergie inter-disciplinaire pourrait suffir. En ce sens, le fait d'exposer les étudiants à divers domaines d'études n'implique pas nécessairement que ces derniers soient contigus sur un même campus. L'expérience des étudiants pourrait être élargie, par exemple, en intégrant des périodes d'études dans les programmes à diplome de différentes universités de l'Ontario.

On ne manque pas de moyens pour rationaliser notre système universitaire. L'option qui semble la plus intéressante, du point de vue intellectuel, serait une variation de la recommandation de la Commission Spinks du milieu des années 1960, suggérant que toutes les universités ontariennes deviennent une seule super-institution provinciale: afin de maintenir une certaine diversité et d'offrir un choix aux étudiants, il serait préférable de se doter de deux super-universités distinctes - une incluant l'université de Toronto et les institutions Waterloo, Queen's, les universités Western Ontario et McMaster et l'autre comprenant l'université York et les autres universités de la province.

Néanmoins, les spéculations d'une solution idéale doivent être atténuées pour ne pas risquer de paralyser temporairement la capacité éducationnelle de notre système en essayant de l'améliorer. Des

réorganisations importantes tendent à mener, du moins provisoirement, à une grande confusion et ni le reste du monde ni les besoins éducationnels des étudiants ne s'immobiliseraient pour que le systéme puisse s'occuper des bouleversements d'une restructuration totale.

Une solution modeste et graduelle semble, par conséquent, beaucoup plus réaliste.

Une telle méthode impliqerait deux éléments clés: l'augmentation de la concentration de chacune des universités dans les domaines d'études spécialisées, dans lesquels elle a atteinte ou espère atteindre une expertise internationale, et l'augmentation de la collaboration inter-universitaire afin de compléter les domaines de spécialisation respectifs.

Comme plusieurs universités développeraient leur spécialité et supprimeraient graduellement les disciplines relativement moins importantes, la collaboration universitaire deviendrait encore plus considérable.

Il n'existe aucune raison apparente pour que les étudiants , qui poursuivent des études dans une université de l'Ontario n'obtiennent , de façon systématique, une année ou un semestre crédité à l'intérieur d'une autre université de la province se spécialisant dans certains domaines. En fait, si les universités se trouvent à proximité, les étudiants devraient être encouragés à suivre des cours, même si ce n'est qu'un seul, dans une autre université mieux équipée.

Ainsi, il est tout à fait logique que la recherche réalisée dans diverses universités soit plutôt coopérative ou complémentaire que concurrentielle; la concurrence entre collègues d'autres provinces ou encore d'autres pays suffit. La possibilité d'une découverte - sans parler de l'utilisation efficace des fonds - peut être clairement augmentée s'il existe en Ontario un esprit d'équipe profond. Une telle coopération et échange de renseignements pourraient être grandement facilités par la disponibilité de

nouvelles technologies de transmission d'information et de réseaux informatiques.

Les universités demeurent naturellement sensibles au maintien de leur indépendance. Mais puisqu'elles sont financées par le déboursement de fortes sommes provenant des fonds publics, le gouvernement détient le droit et l'obligation d'assurer qu'une augmentation de la distribution de ces fonds soit utilisée rentablement afin de rehausser la qualité de notre système d'éducation.

Il est alors recommandé:

> 4.) Que l'augmentation du financement des universités soit executée à l'intérieur d'un contexte d'efforts coopératifs entre les universités et le gouvernement et entre universités afin de réduire une répétition des efforts et de canaliser les fonds pour développer des centres de spécialisation dans chaque université.

c.) Des compétences «hors frontières»

Tout comme l'éducation secondaire et primaire, les universités se doivent d'aider les étudiants à acquérir une certaine connaissance et à parfaire les compétences requises, nonobstant leur choix de carrière.

Alors, s'il demeure vrai qu'une personne possédant une éducation universitaire est plus avantagée dans la recherche d'un emploi, quelqu'un de diplômé devrait avoir acquéri des compétences supérieures dans des domaines aussi fondamentaux que la communication, la solution de problèmes et la prise de décision.

Stuart Smith, président du Conseil des sciences du Canada fait remarquer: «Les études démontrent qu'un ingénieur consacre plus de 50 pour cent de son temps à rédiger des rapports. Le besoin de communiquer est

absolument essentiel et l'utilisation du langage se veut d'une extrême importance sur le marché du travail».[17]

Si la connaissance ne peut être communiquée efficacement, elle ne peut également aider un individu à contribuer à la main-d'oeuvre que si elle s'applique à la prise de décision et à la solution de problèmes. Ces compétences doivent être enseignées en milieu universitaire, soit par certaines cours obligatoires ou au niveau de l'enseignement de tous les domaines.

A cet égard, il est bon de souligner que l'approche traditionnelle à l'éducation universitaire était de compartimenter les connaissances et l'information à l'intérieur de disciplines distinctes - par exemple, sociologie, psychologie, économie ou ingénieurie - enseignées comme matières indépendantes. Cependant, pour bien enseigner la prise de décision et la solution de problèmes dans le contexte social actuel, il serait important d'utiliser une méthode inter-disciplinaire insistant sur l'interaction des différents corps d'enseignement.

Un cours obligatoire durant la dernière année universitaire, par exemple, pourrait impliquer un travail d'équipe pour résoudre un problème complexe ou concevoir un plan en utilisant les diverses disciplines apprises. Selon l'éducateur américain Samuel L. Dunn, l'université de demain pourrait offrir la possibilité suivante:

«Un étudiant doit procéder à l'amènagement d'une banlieue. En y travaillant, il devra utiliser des informations provenant des domaines de la sociologie, de l'aménagement urbain, des statistiques, du commerce, des sciences biologiques, de l'environnement et du droit...La préparation des rapports écrits et oraux peut accroître les techniques de communication, et l'accès aux informations des banques de données et la consultation d'experts ajouteraient des techniques de recherche d'information».[18]

Mis à part l'intégration de domaines variés de connaissance, notre nouvelle économie exige le développement de certaines ensembles d'expertise «hors frontières».

Une récente enquête auprès de 130 firmes de scientifiques, d'ingénieurs, de spécialistes en informatique et de techniciens démontre que: «Plusieurs des nouveaux procédés de production de haute-technologie soulignent le besoin d'une main-d'oeuvre pouvant travailler efficacement à l'intérieur d'équipes multi-disciplinaires et comprendre les moyens de dépasser les limites de leur propre discipline ou formation. Cette aptitude à franchir les frontières se reflète dans le besoin d'une main-d'oeuvre capable de fusionner les techniques de vente et de commercialisation avec une bonne compréhension des principes techniques. Le terme «ingénieur de vente» décrit avec justesse ces nouvelles spécialisations d'emploi. On ne peut imaginer, par exemple, la commercialisation de nouveaux systèmes informatiques sans posséder un tel amalgame d'expertise de techniques et de vente».[19]

Il est alors recommandé:

5.) Que les universités de l'Ontario insistent sur le développement des techniques de communication, de solutions aux problèmes et de prise de décision dans tous les domaines d'études en intégrant une approche inter-disciplinaire.

et

6.) Que les universités de l'Ontario intensifient les efforts de mise sur pied de programmes spéciaux d'études combinées dans des domaines tels la commercialisation et l'ingénierie, afin de produire une expertise illimitée nécessaire à l'intérieur de certains domaines de notre économie.

d.) La commercialisation internationale

A l'heure actuelle, en dépit de l'importance du commerce à l'étranger pour l'économie de l'Ontario, aucune de nos universités n'offre un programme d'études complet en commercialisation et en commerce international.

Les établissements d'études commerciales dans les universités consacrent certains cours au commerce international et dans certains cas, les étudiants peuvent suivre plusieurs cours dans ce domaine. Il manque cependant un centre spécialisé, qui permettrait d'attirer les étudiants ontariens intéressés et de produire un nombre considérable de spécialistes tout en conduisant des recherches universitaires de tout premier plan.

Un tel centre ou institut de commercialisation rattaché à un des établissements déjà existants pourrait ainsi jouer un rôle précieux en procurant des séminaires et des programmes d'études abrégés pour les membres déjà établis d'un groupement d'affaires, qui espèrent augmenter leur expertise dans le commerce international.

Il est alors recommandé:

7.) Que le gouvernement de l'Ontario entreprenne des discussions avec les universités afin d'établir un centre ou un institut d'études en commercialisation et en commerce international se rattachant à une institution d'études commerciales en place et qu'il assure une disponibilité de fonds nécessaires à l'implantation d'un tel centre ou institut.

e.) L'éducation et le marché du travail

Nous ne pouvons discuter du rôle de l'éducation dans notre nouvelle économie sans signaler les distinctions traditionnelles entre l'éducation et le marché du travail.

Par le passé, on présumait que les individus passeraient les premières années de leur vie à recevoir une éducation et le reste de leur vie «dans le monde.» La réalité est que la continuation d'études semble être la réalisation de toute une vie.

Les adultes doivent périodiquement se tourner vers les institutions d'éducation ou de formation pour élargir leurs connaissances ou leurs techniques afin de se familiariser avec de nouvelles technologies de leur domaine d'emploi, ou acquérir les compétences requises pour une nouvelle tâche. De même manière, les étudiants seront mieux préparés au marché du travail si les années d'études universitaires comprennent une possibilité d'expérience dans leurs domaines d'intérêt.

Selon le rapport de la Commission d'enquête sur le financement de l'enseignement élémentaire et secondaire en Ontario: «Dans l'ensemble, l'éducation n'est pas indépendante de l'emploi; elle représente, en fait, une sorte d'emploi. Si nous percevons l'emploi comme un travail rémunérateur, alors la carrière se compose de périodes de travail où il y a parfois un gain de salaire et parfois un gain de connaissances. Ces deux types d'emploi deviendront, dans la vie d'un individu, plus liés et mutuellement enrichissants que jamais auparavant». [20]

Ceci signifie, pour les universités, qu'elles devront anticiper et se préparer à recevoir une affluence croissante d'étudiants à temps partiel arrivés à maturité, et dont les besoins et les attentes se distinguent de ceux des étudiants sortis directement du niveau secondaire.

Pour les établissements d'études secondaires, ceci souligne l'importance de combler l'écart entre le système d'éducation et le marché du travail. Un des moyens les plus efficaces d'y arriver est le développement de

programmes d'éducation coopératifs, permettant aux étudiants d'être exposés, au cours des années d'études, au type d'emploi auquel ils se destinent.

L'utilité de tels programmes ne se limite pas qu'aux étudiants espérant se diriger sur le marché du travail immédiatement après les études. Les étudiants qui se destinent à la médecine ou au droit, par exemple, pourraient bénéficier de la possibilité d'être dans un milieu de travail soit dans un hôpital ou un bureau d'avocat, pour acquérir une vue réaliste de la profession et des études à entreprendre.

Même s'il existe déjà un réseau croissant et substantiel de programmes d'éducation coopératifs, le niveau d'engagement varie considérablement d'un conseil scolaire à un autre et d'une école à l'autre.

Il est alors recommandé:

8.) Que le gouvernement poursuive et renforce davantage son appui aux programmes d'éducation coopératifs avec la collaboration des conseils scolaires et du secteur commercial afin d'assurer la disponibilité d'un programme coopératif détaillé dans toutes les institutions de niveau secondaire de l'Ontario.

IV. L'IMPORTANCE DE L'ENTREPRENARIAT

6ème considération stratégique: De loin les plus importants facteurs de croissance de la main-d'oeuvre dans notre nouvelle économie ne sont pas les grosses compagnies mais plutôt les petites entreprises de secteur tertiaire et plus particulièrement le lancement de nouvelles entreprises.

Etant donné que l'automatisation réduit le besoin d'une main-d'oeuvre manufacturière, que les nouvelles technologies de renseignements diminuent le besoin de personnel de bureau et de gestion moyenne et que les fonctions de service spécialisées s'effectuent de plus en plus en sous-traitance, un grand nombre de grosses compagnies réduisent leur main-d'oeuvre. En même temps, l'«explosion d'entrepreneurs» mène au lancement de petites entreprises, principalement dans le secteur tertiaire.

En Ontario, le nombre de nouvelles entreprises au cours de l'année financiaire 1985-86 a connu une augmentation de 56,5 pour cent par rapport à celle de 1979-80, cinq ans plus tôt - soit de 62.000 nouvelles entreprises mises sur pied à 98.000 durant une année. [21]

Près de 90 pour cent de toutes les entreprises du secteur tertiaire comptent moins de 20 employés. Quelque 33 pour cent des emplois du secteur tertiaire proviennent de compagnies ayant 49 employés ou moins (cette proportion n'est pas plus élevée du fait que ce secteur comprend aussi de gros employeurs tels que les hôpitaux, les services publics, les compagnies de transport, etc.) Dans le secteur secondaire, par contre, seulement 13 pour cent des emplois proviennent de compagnies de la même taille. (Annexe paragraphe 37)

1.) L'importance des nouvelles entreprises

Ce qui nous intéresse plus particulièrement n'est pas l'importance des entreprises quant à leur taille mais plutôt leur lancement. C'est le développement de nouvelles entreprises - et l'expansion des jeunes nouvellement créés se taillant une place dans le marché - qui fournit la plus importante source de création d'emplois.

Marie-Josée Drouin de l'institut Hudson note: «Il semble exister une fausse perception voulant que les petites et moyennes entreprises créent tous les emplois. Ce n'est pas parce qu'elles sont petites ou moyennes mais bien parce qu'elles sont nouvelles. Par définition, les nouvelles entreprises sont en général petites; pourtant, c'est le lancement de nouvelles entreprises qui crée le mouvement de l'économie.» [22]

Alors que le secteur tertiaire représente un taux de création d'emplois en Ontario dépassant largement 80 pour cent, plusieurs études semblent confirmer que le lancement de nouvelles entreprises - plutôt que l'expansion de celles déjà établies - fournit de loin le taux le plus considérable de nouveaux emplois dans le secteur tertiaire. Le ministère de l'industrie, du Commerce et de la Technologie estime, par exemple, que le lancement de nouvelles entreprises représente 71 pour cent de tous les nouveaux emplois du secteur tertiaire créés entre 1975 et 1985. [23]

Il est bon de noter que les femmes jouent un rôle très important dans l'expansion des activités de l'entreprenariat. La proportion d'entrepreneurs féminins au Canada a presque doublé de 1970 à 1980, soit de 14,8 pour cent à 29 pour cent. [24]

Quoique les données soient au mieux fragmentaires, il semble aussi que les nouvelles entreprises administrées par des femmes connaissent un taux de réussite plus élevé que celles administreés par des hommes: une étude démontre que des quelques 2.000 entreprises fondeés en 1978, seulement 25 pour cent de celles administrées par des hommes étaient toujours en exploitation après trois ans tandis que 47 pour cent des entreprises dirigées par des femmes avaient survécu. D'autres statistiques

montrent que le taux d'échec des femmes exploitant pour la première fois une entreprise est de 50 pour cent inférieur à celui des hommes entreprenant une affaire pour la première fois.[26] Gardant cela en tête, la contribution au taux de croissance économique et de création d'emplois des petites entreprises gérées par des femmes pourrait faire l'objet d'une étude plus poussée.

2.) Les perspectives de l'entreprenariat

Suite au glissement d'une économie, dont la principale ressource stratégique était les capitaux, à une économie basée sur la matière grise, il n'est pas étonnant de remarquer une recrudescence de l'entreprenariat. D'une part, il est relativement facile de développer sa propre entreprise à l'intérieur du secteur tertiaire ou d'acquérir des droits de franchisage; d'autre part, plus les possibilités de trouver ou de maintenir un poste dans une compagnie établie se font incertaines, plus l'idée d'implanter sa propre entreprise est attirante.

John Naisbitt et Patricia Aburdene écrivent, dans le livre «Reinventing the Corporation»: «Dans l'économie industrielle, la construction d'une usine ou d'une manufacture nécessitait un investissement financier considérable. Aujourd'hui, il suffit d'un téléphone, d'une table de cuisine, d'un client et vous voilà lancé en affaires pourvu que vous ayez une vision, une croyance en vos capacités et l'unique habileté de transposer cette vision en réalité». [27]

Cette tendance paraît se poursuivre et même s'accélérer, alimentée par de nouveaux développements technologiques dans le domaine des communications et de l'information ainsi qu'une apparition de nouvelles entreprises spécialisées et de nouveaux besoins de consommation.

En effet, l'entreprenariat, dans le secteur tertiaire, représente une option tant pour les individus que pour les entreprises établies dans le secteur secondaire. Prenons par exemple:

- La connaissance ou l'expertise qu'une compagnie a mis au point pour son propre usage - que ce soit un logiciel d'ordinateurs spécialisé

ou la mise sur pied de programmes sécuritaires en matière d'emploi - pourrait être commercialisée comme service à d'autres compagnies.

- Les produits maufacturés par une compagnie pourraient être combinés à un service connexe pour augmenter le marché des biens tout en haussant les revenus: par exemple, la fabrication d'un produit chimique agricole pour établir un service de traitement des terres.

- Le potentiel en excès - que ce soient les installations d'entrepôsage de véhicules ou du matériel, les facilités d'entretien ou la disponibilité informatique - vaudrait la peine d'être commercialisé comme centre de profit du secteur tertiaire.

- La nature des affaires d'une compagnie de fabrication peut servir de point de départ comme perspective d'intégration dans le secteur tertiaire, soit en établissant des commerces de détail ou une filiale de crédit pour financer les détaillants ou les clients.

Que les nouvelles entreprises soient créés par des individus ou par des compagnies déjà instituées, elles ont tendance à influencer directement l'augmentation de la main-d'oeuvre et de l'activité économique, et procurer des avantages supplémentaires à l'économie: lorsqu'une nouvelle entreprise est lancée ou commence à s'implanter, elle créera probablement un besoin pour la construction, la rénovation ou, au moins, la location de locaux, l'achat ou la location d'ameublement ou d'équipment, ou les deux, la publicité, etc.

3.) L'aide aux petites entreprises

Le taux relativement élevé de faillite suggère toutefois que commencer une petite affaire, et en faire un succès, est plus vite dit que fait. Plusieurs compagnies échouent tout simplement parce que la demande est insuffisante ou parce qu'elles exploitent un domaine très concurrentiel.

D'autres font faillite pour des raisons qui auraient pu être évitées: un accès inadéquat aux capitaux pour implanter ou élargir leurs

activités; un manque d'accès à l'expertise en matière de gestion; et un manque d'accès aux renseignements concernant le marché.

Puisqu'un secteur dynamique de petites entreprises représente la source la plus considérable de création d'emplois dans notre nouvelle économie, il est logique que la politique générale accorde la priorité aux programmes pouvant résoudre ces problèmes.

a.) L'accès aux capitaux

Le fait que plusieurs compagnies du secteur tertiaire soient de petites entreprises, ajouté aux conceptions persistantes que le financement dans le secteur secondaire est moins risqué, semble restreindre l'accès au financement par actions et semble obliger les compagnies à recourir au financement par emprunt. En 1984, seulement 14 pour cent du nombre et 26 pour cent du montant total de dollars des investissements risqués faits par des entrepreneurs étaient destinés aux entreprises du secteur tertiaire - même si ce secteur représente de loin la composante la plus importante de notre économie. [28]

Les petites entreprises du secteur tertiaire, du fait qu'elles demandent beaucoup de personnel et de matière grise, offrent relativement peu de garanties; par conséquent, même le financement par emprunt leur est difficile à obtenir et leur est très coûteux. Aussi, le financement par emprunt plutôt que par actions les rend vulnérables lorsqu'elles se trouvent aux prises à des difficultés financières ou à une augmentation des taux d'intérêt, même à court terme.

Un manque d'accès au financement par actions se transforme en situation critique lorsque les petites entreprises, ayant réussi à survivre, cherchent à se développer. Les propriétaires qui ont investi toutes les garanties personnelles et commerciales disponibles pour lancer l'entreprise, sont souvent incapables d'obtenir un prêt supplémentaire; l'entreprise commence à stagner puis s'effondre. Ceci peut expliquer en grande partie la constatation du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Alors que 12 à 15 pour cent des petites entreprises américaines - où il y a un plus grand

accès au capital de risque - deviennent éventuellement des grosses entreprises, les chiffres comparables au Canada sont de 3 à 4 pour cent. [29]

D'après cette étude, le Programme de financement des compagnies pour l'expansion des petites entreprises (CEPE) représente le moyen le plus efficace de trouver une solution au manque d'accès au financement par actions pour les petites entreprises du secteur tertiaire.

Jusqu'au début de cette année, l'admissibilité au programme CEPE se limitait aux petites entreprises de fabrication et de transformation, du tourisme, de recherche et de développement, d'édition, de développement de logiciel d'ordinateur et, dans le nord et l'est de l'Ontario, aux services connexes des industries des mines et forêt.

Le 13 mai 1986, le budget du gouvernement provincial annonçait un élargissement de l'admissibilité de certains services - plus particulièrement les services informatiques; les firmes d'architectes, d'ingénieurs et d'autres services scientifiques et techniques connexes; et les services relevant de la fabrication tels que l'électroplacage, les fonderies et les opérations minières.

Il ne semble y avoir aucune raison, autre que des problèmes résolubles de gestion et de supervision, pour que l'admissibilité à long terme soit refusée à d'autres entreprises du secteur tertiaire. Il serait plus approprié de maintenir l'élargissement progressif du programme à d'autres services incorporés tels:

- les services de placement et les agences de personnel;
- les services de comptabilité;
- les services de publicité;
- les services d'administration;
- autres services comme:
  - les services d'évaluation de crédit;
  - les agences de recouvrement;
  - les services d'agents de douane;
  - les services de polycopie;

- les services de design.

Il est alors recommandé:

> 9.) Que le gouvernement de l'Ontario, afin de renforcer la viabilité et le potentiel de croissance des petites entreprises du secteur tertiaire, facilite l'accès au financement par actions en élargissant l'admissibilité au Programme de financement des compagnies pour l'expansion des petites entreprises d'abord à tous les services enregistrés et, progressivement, à d'autres industries du secteur tertiaire.

Etant donné la difficulté et le coût élevé du financement nécessaire à l'expansion des petites entreprises et la tendance de plusieurs chômeurs à créer leur propre entreprise, le gouvernement pourrait faire un pas de plus.

Pour les personnes ayant perdu leur emploi, un moyen évident de se lancer en affaires est d'investir leur compensation pour perte d'emploi ainsi que les fonds de retraite accumulés. Toutefois, puisque ces prestations sont imposables, le «montant critique» pouvant être investi dans une nouvelle entreprise se trouve conidérablement réduit. Une exonération fiscale des montants investis dans une entreprise administrée par le bénéficiaire aiderait et encouragerait les initiatives de nouvelles entreprises pouvant influencer notre économie.

Ceci serait indéniablement quelque peu discriminatoire puisqu'aucun autre avantage fiscal n'est disponible pour les investissements par l'entremise d'épargnes provenant de revenus imposables plutôt que par compensation pour perte d'emploi. Mais puisqu'il est évident qu'un bénéficiaire d'une telle compensation est sans emploi, le fait de lui fournir une aide supplémentaire pour se réorienter - et peut-être permettre par le même fait une création d'emplois - ne semble pas excessivement injuste.

Il est alors recommandé:

10.) Que le gouvernment considère sérieusement l'exonération fiscale des paiements d'indemnité de départ et des fonds de retraite prélevés lorsqu'ils sont investis dans une nouvelle entreprise gérée par le bénéficiaire.

b.) Accès à l'expertise en matière de gestion et aux renseignements concernant le marché

De nombreuses compagnies du secteur tertiaire semblent être lancées et administrées par des spécialistes venant d'un certain domaine d'activités tertiaires - que ce soit en logiciel d'ordinateurs ou en service de traiteurs - plutôt qu'en administration.

De tels entrepreneurs néophytes présentent souvent un manque de connaissances pour produire une planification commerciale sophistiquée nécessaire pour financer le lancement ou l'expansion d'une entreprise, ou les compétences pour affronter les difficultés rencontrées. Les entrepreneurs se trouvant dans une telle situation ont rarement les moyens de se permettre les services de bons conseillers en gestion, tout du moins de manière continuelle.

Mis à part le manque d'expertise en gestion, les administrateurs de petites entreprises se voient souvent gênés par le manque d'accès aux renseignements - concernant divers programmes d'aide gouvernementaux, les possibilités d'exportation et du marché national, l'évolution de la demande ou les menaces d'une nouvelle concurrence. La plupart croient ne pas pouvoir prendre le temps de participer aux séminaires d'information ou de passer des heures au téléphone pour essayer de trouver les renseignements à divers niveaux gouvernementaux.

Le réseau actuel, composé de 18 bureaux régionaux, du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie et de 11 bureaux de la Société du développement de l'Ontario (SDO), de la Société du développement de l'est de l'Ontario et de la Société de développement du nord de l'Ontario, dans toute la province, représentent une source considérable d'aide aux petites entreprises, en plus des 23 succursales de la Banque fédérale de développement (BFD) de cette province.

Mais il reste toujours un vide à combler.

Premièrement, pour les petites entreprises situées en dehors des centres de localisation de ces bureaux, obtenir des renseignements gouvernementaux ou discuter des programmes d'aide disponible peut nécessiter un déplacement, exigeant l'absence des entrepreneurs; certains ne peuvent s'absenter de l'entreprise, du moins de manière fréquente.

En second lieu, la disponibilité de consultation en gestion gratuite ou peu coûteuse est limitée. Les bureaux du minstère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie (MITT) fournissent gratuitement des conseils mais ne disposent pas des ressources nécessaires pour fournir le type de consultation exhaustive dont l'entrepreneur néophyte peut avoir besoin.

La Banque fédérale de développement offre des services consultatifs par l'entremise du Programme d'aide aux petites entreprises en utilisant des administrateurs à la retraite comme conseillers. Mais l'échelle du programme est relativement petite lorsqu'elle se mesure aux besoins potentiels.

La BFD assigne quelque 4.300 personnes-jours au cours d'une année de consultation à peu près de 2.500 cas en Ontario, représentant une moyenne de moins de 2 jours par cas - un accès inadéquat à l'expertise et aux types de conseils que beaucoup d'entrepreneurs nécessitent. Il semble très peu probable que les 2.500 cas puissent satisfaire pleinement aux besoins de consultation en considérant qu'il existe environ 270.000 petites entreprises comptant moins de 100 employés en Ontario et 98.000 entreprises mises sur pied au cours d'une seule année.

L'accès aux renseignements et à la consultation s'améliorerait grandement si le gouvernement établissait des centres de renseignements au service de petites entreprises dans les municipalités où l'activité commerciale l'exige. Chaque centre aurait pignon sur rue ou serait situé à l'intérieur d'un édifice gouvernemental.

L'administrateur d'une petite entreprise pourrait se rendre au centre pour obtenir les renseignements détaillés relativement à l'admissibilité aux programmes des gouvernements provincial ou fédéral, aux provisions fiscales ou, par exemple, sur les possibilités d'exportation d'un produit.

Un responsable ourrait facilement fournir les renseignements nécessaires aux clients grâce à un matériel de référence, à unaccès du terminal informatique ou en contactant le service gouvernemental concerné pour obtenir l'information rapidement. Ces centres agiraient comme agent de liason pour organiser des consultations avec les entrepreneurs.

La caractéristique essentielle de ce réseau de renseignements serait la couverture complète du territoire et de la disponibilité des renseignements: les administrateurs pourraient obtenir des renseignements rapidement à un seul endroit, sans avoir à se déplacer à l'extérieur. On pourrait réduire les coûts d'un tel réseau en établissant les centres dans des édifices publics et en collaborant étroitement avec les Chambres de commerce, autres regroupements commerciaux ou les gouvernements municipaux.

Il est alors recommandé:

11.) Que le gouvernement améliore l'accès pour les administrateurs de petites entreprises aux renseignements et aux programmes d'aide en établissant des centres d'information situés dans les municipalités où l'activité commerciale le demande.

L'accès aux programmes d'aide du secteur tertiaire pourrait être simplifié davantage en combinant les efforts des gouvernements provincial et fédéral et ce, en négociant avec le gouvernement fédéral pour que l'Ontario assume la responsabilité des succursales de la Banque fédérale de développement et les fusionne aux activités de la Société de développement de l'Ontario, de la Société de développement de l'est de l'Ontario et du nord de l'Ontario.

Le groupe de travail ministériel chargé de l'examen des programmes (groupe de travail Nielson) a créé la possibilité d'un tel arrangement. Dans ses recommandations au groupe de travail, le Groupe d'étude sur les services et subventions aux entreprises, suggère la privatisation du portefeuille de crédit de la Banque fédérale de développement, mettant un terme à ses activités de prêt et en transférant ses services d'investissement, son service de consultation et ses activités d'information aux provinces pour permettre d'obtenir tous les renseignements à un seul endroit.

Selon le rapport de l'équipe: «Il existe ici plusieurs possibilités dont une serait que le gouvernement fédéral se retire des façades vers l'entrepôt et permette aux provinces d'agir comme marchand d'information et de services en gestion. En vertu des ententes fédérales-provinciales (EDER) adaptées à la situation de chaque province, le gouvernement fédéral pourrait utiliser les agences provinciales existantes pour agir comme liaison directe avec les jeunes administrateurs en quêtes de renseignements. L'agence provinciale fournirait des conseils sur les programmes aux deux paliers gouvernementaux...Pour les jeunes entrepreneurs, l'option «d'un seul endroit» (au niveau provincial ou fédéral) serait des plus souhaitables». [30]

Les nouvelles activités combinées - qui pourraient s'appeler Centre de développement des entreprises de l'Ontario - pourrait procurer aux petites ou nouvelles entreprises des services de banque d'investissement, de planification financière, de consultation en gestion et en commercialisation, des séminaires de formation en gestion et des services de renseignements. Le réseau des centres de renseignements tel que

recommandé pourrait représenter le contact initial pour permettre aux entrepreneurs de plus petites municipalités de de bénéficier de ces services.

Il est alors recommandé:

> 12.) Que les gouvernments provincial et fédéral explorent la possibilité de prise en charge, par le gouvernement de l'Ontario, de toutes les activités de la Banque fédérale de développement autres que le portefeuille de crédit existant et de les intégrer aux activités de la Société de développement de l'Ontario et des deux sociétés régionales afin de créer un centre de services pour les petites entreprises pouvant fournir tous les renseignements en un seul endroit: banque d'investissement, planification financière, consultation en gestion et en commercialisation et apport de renseignements.

Afin de résoudre le problème du manque d'expertise en gestion des administrateurs de petites entreprises, il serait important d'augmenter la disponibilité de conseillers-experts.

Il existe deux options de base: subventionner l'accès à des conseillers rémunérés du secteur public ou privé, ou recruter une expertise consultative essentiellement à titre volontaire, sans compensation financière sauf un remboursement des dépenses ou de modestes honoraires.

Le désavantage de la première option est que les honoraires seraient coûteux et que le coût limiterait probablement l'étendue d'un tel programme. Un programme de conseillers volontaires pourrait entraîner un taux d'efficacité et de responsabilité inférieur à celui de la première option mais cette réduction des coûts permettrait d'implanter le programme sur une plus grande échelle afin de venir en aide à un plus grand nombre d'entreprises.

La solution serait d'utiliser l'expérience et l'expertise d'administrateurs et d'entrepreneurs à la retraite partout en province, par l'entremise d'un programme consultatif important mis en place pour venir en aide aux petites entreprises. On demanderait aux participants d'être disponibles, d'une manière permanente, comme conseillers non rémunérés, attitrés à une ou plusieurs entreprises de leur région. Ils pourraient recevoir l'appui de professeurs, d'experts au service du gouvernement et de conseillers en gestion pour répondre aux questions particulièrement difficiles.

En plus des avantages évidents que ceci entraînerait pour les petites entreprises, un tel programme - pouvant être appelé Expertise Ontario - aurait également comme objectif de procurer des formes d'activités et de services communautaires stimulants et satisfaisants pour un nombre de plus en plus grand d'administrateurs à la retraite, dû au vieillessement de la population. Ce sentiment de participation pourrait être renforcé par certaines mesures: comme la publication de bulletins décrivant les cas intéressants en sollicitant l'apport de solutions aux problêmes que les participants tentent de résoudre, l'annonce de banquets régionaux et de récompenses spéciales attribuées aux équipes d'entrepreneurs - conseillers, en vertu d'un tel programme.

Le programme envisagé ici s'étendant à toute la province, est similaire au programme de services industriels de consultation pour petites entreprises (CASE) de la Banque fédérale de développement et serait complémentaire plutôt que concurrentiel. Il apparaît évident, en considérant les 2.500 cas du programme CASE relevés des 270.000 petites entreprises de moins de 100 employés, qu'il y a un potentiel supplémentaire d'activité dans ce domaine. Si les services de la Société de développement de l'Ontario et ceux de la Banque fédérale de développement fusionnaient, alors les programmes CASE et «Expertise Ontario» pourraient également être intégrés.

Il est alors recommandé:

13. Que le gouvernement établisse un programme d'aide volontaire national hautement qualifié pour offrir des services consultatifs en gestion aux petites entreprises par l'entremise d'administrateurs et d'entrepreneurs à la retraite - appuyé de professeurs en techniques commerciales, de spécialistes au service du gouvernement et de conseillers en administration - afin de compléter le programme CASE et d'y intégrer une éventuelle fusion de la Société de développement de l'Ontario et de la Banque fédérale de développement.

V. NECESSITE DES SERVICES SOCIAUX

Septième considération stratégique: Dans une économie où la main-d'oeuvre est le facteur le plus important, un réseau de mesures d'aide sociale énergique ne constitue pas un épuisement budgétaire mais plutôt un instrument essentiel au développement économique.

Les mesures d'aide sociale - y compris l'assurance chômage, le bien-être social, les soins de santé accessibles à tous, l'hébergement à prix modiques, les services de consultation, les services de garderie et les soins pour personnes âgées - représentent le lien protecteur entre l'individu et la société dont il fait parti. Elles assurent que même l'individu le plus vulnérable parmi nous a droit à une participation même minimale à la richesse de la société.

Ces mesures deviennent encore plus importantes en temps de transition économique alors que certains individus sont désorientés par le changement et que d'autres craignent de le devenir. Le sentiment de détenir une sorte de protection collective et que personne ne se trouvera abandonné devant des situations incontrôlables, peut permettre aux incertitudes d'une transition rapide de paraître moins inquiétantes.

Alors que maintenir et renforcer un tel sentiment de protection semble parfaitement justifiable en termes de compassion et de justice, il existe également des justifications économiques importantes.

1.) Faciliter l'adaptation industrielle

Il est absolument indispensable qu'une protection adéquate de maintien du revenu et des mesures d'aide sociale soit offerte, pour permettre

aux individus de s'adapter aux changements industriels incessants et à la flexibilité de la main-d'oeuvre dans notre économie. I serait absurde de s'attendre à ce que la main-d'oeuvre coopère à l'introduction de nouvelles technologies, au besoin d'apprendre de nouvelles compétences, ou à la perspective de changement d'emploi périodique à moins qu'elle soit assurée que la société lui remboursera ces efforts de coopération en répondant à ses besoins s'il survient un changement.

Et pourtant, un scénario alternatif de confrontation et de résistance permettrait soit de rendre l'adaptation et la flexibilité impossible, soit tout du moins, d'annuler les avantages potentiels. Par conséquent, une entente sociale clairement perçue assurant les individus d'une aide adéquate, semble primordiale si nous voulons maintenir ou augmenter le sentiment de coopération nécessaire au maintien d'une compétitivité internationale et générer une main-d'oeuvre et une richesse suffisantes.

2.) Augmenter le capital humain

De plus, puisqu'une des caractéristiques clés de notre nouvelle économie repose sur le capital humain, il est tout à fait logique d'investir dans ce capital, non seulement par l'éducation mais aussi en assurant un excellent service de soins de santé, de garderie, de soins aux personnes âgées et en éliminant l'appréhension de devenir dépendant.

Il va de soi, par exemple, qu'un travailleur en bonne santé sera plus productif et qu'un travailleur inquiet des soins prodigués à un jeune enfant ou une personne âgée dépendante entraînera une baisse de productivité, contrairement à celui qui est sûr que de bons services sont prodigués.

Selon A.R. Dobell, président de l'Institut de recherches politiques: «Dans un monde où les ressources humaines priment, la naissance, la nourriture, la formation et l'aide apportée aux êtres humains représentent les activités fondamentales soulignant la richesse d'une nation». 31

3.) Encourager l'entreprenariat

Tel que souligné dans ce rapport, la source la plus importante de création d'emplois dans le secteur tertiaire provient de l'activité de l'entreprenariat - c'est-à-dire, le lancement de petites entreprises. Ceci implique, par définition, un certain pourcentage de risque, et la présence d'une protection sociale adéquate permet aux entrepreneurs de prendre ce risque.

Un individu qui quitte un emploi pour se lancer en affaires, ou qui décide de ne pas se chercher un nouvel emploi mais de s'établir indépendamment, prend évidemment un risque: le taux de faillite des nouvelles entreprises est considérable. Cependant, il serait dans l'intérêt de la société d'encourager ce risque, étant donné l'importance du lancement de petites entreprises comme sources de création d'emplois et d'activité économique.

Il est de plus en plus possible pour un individu de prendre un tel risque s'il sait qu'en définitive - si l'entreprise fait faillite et qu'il n'y a aucune source de revenu - les besoins les plus fondamentaux de la famille seront satisfaits: les prestations d'assurance-chômage ou de bien-être social assureront la subsistance; les enfants pourront être éduqués gratuitement; les soins médicaux seront prodigués même lorsqu'il n'y a plus d'argent, etc.

Loin de décourager l'indépendance comme il est souvent affirmé, la protection sociale tend à crèer un environnement qui la favorise.

4.) Les mesures sociales et l'emploi

Tandis que ces considérations favorisent le maintien et la consolidation des mesures d'aide déjà existantes, notre nouvelle économie soulève également certaines questions fondamentales (à plus long terme) sur les liens entre le travail et la société.

Une transformation technologique semble modifier progressivement le rôle social et économique de l'emploi tel qu'il est habituellement défini.

Au cours de l'histoire, le rôle de la main-d'oeuvre dépendait de la production des biens et services pour répondre aux besoins de la société. Une faible production de la main-d'oeuvre entraînait une diminution de la consommation et de l'exportation et par le fait même du niveau de vie de l'individu. De ce fait, une personne sans emploi était considérée comme étant une charge.

Durant les dernières décennies, l'automatisation et d'autres facteurs ont peu à peu transformé cette idée. En raison de l'automatisation, de la saturation du marché et de la concurrence des pays nouvellement en voie d'industrialisation, il devient de plus en plus réalisable de produire tous les biens que nous pouvons utiliser ou espérons vendre, tout en réduisant le potentiel total de main-d'oeuvre.

Tandis que le secteur tertiaire absorbe le surplus de main-d'oeuvre, les nouvelles technologies continuent de plus en plus à la déplacer, même à l'intérieur de ce secteur. Le taux d'emploi du secteur tertiaire poursuivra sa croissance mais il n'est pas assuré que les possibilités commerciales entraînent une augmentation assez importante pour absorber toute la main-d'oeuvre disponible.

Cette inquiétude fait ressortir la nature du changement qui s'effectue: le travail subit une transformation, du moins partielle, de la nécessité de production au moyen de distribution de richesse et de participation sociale.

L'emploi représente un élément essentiel de notre société pour au moins trois raisons:

- Il signifie le moyen d'obtenir une partie de la richesse de notre société et par conséquent, des fonds pour subvenir à ses besoins:

- Il correspond à une des façons les plus vitales du sentiment de pleine participation à une société qui tend à identifier les individus par rapport à leur emploi;

- Il permet aux individus de consommer des biens et des services, et de créer une activité économique et de nouveaux emplois.

La poursuite d'un plein emploi dans l'économie actuelle constitue d'avantage un objectif politique qu'économique. Comme société, nous nous intéressons essentiellement à la création d'emplois car sans eux se produirait une diminution de la production des biens et services et le fait que plusieurs personnes ne pourraient ni toucher un salaire ni sentir qu'ils jouent un rôle important.

Arthur J. Cordell, conseiller scientifique siégeant au Conseil des sciences du Canada explique: «Le lien entre le travail et le revenu, qui était logique lors d'une rareté de matériel, mène présentement à une iniquité sociale et à la limite, pourrait ébranler l'économie. Dans une société où l'automatisation de la production et des services est d'usage courant, la main-d'oeuvre déplacée ne pouvant consommer des produits souffrira au point de vue individuel et le déclin collectif de la demande entraînera une récession ou une dépression économique menant à un malaise social à grande échelle».[32]

La solution traditionnelle à ce problème comporte, toujours selon Cordell, certains points faibles sérieux: «Beaucoup de projets de création d'emplois ne sont que des mécanismes coûteux de distribution de salaires. Après quelques années, la manufacture subventionnée ferme ses portes et la main-d'oeuvre se trouve de nouveau sans emploi».[33]

Plusieurs nouvelles solutions - y compris l'augmentation des emplois à temps partiel, le travail partagé, le retour aux études ainsi qu'un revenu annuel garanti - sont déjà explorées ou préconisées.

Toutefois, une autre possibilité digne d'être analysée concerne la concordance entre les besoins de l'emploi et les besoins sociaux. D'une

part, les secteurs de production de biens et de services commerciaux ne pourront peut-être plus fournir tous les emplois nécessaires; d'autre part, nous sommes devant un besoin croissant de services d'infrastructure humaine tels les soins médicaux, les garderies, les soins aux personnes âgées, l'éducation aux adultes et le recyclage, la consultation, etc.

Le développement de ces domaines d'activité - et de plusieurs autres services «d'aide» potentiels - peut créer des emplois à temps plein ou à temps partiel, et donner un rôle d'importance et reconnaissance sociale aux individus autrement sans emploi tout en repondant aux besoins de la société.

Pour ces raisons, les dépenses prévues pour l'expansion de ces services ne sont pas moins valables économiquement que le financement pour l'expansion d'une entreprise. Elles contribuent à l'augmentation de notre main-d'oeuvre en se basant sur la conception que la ressource la plus importante de l'Ontario est le capital humain.

5.) Le financement de l'expansion

Le financement de cette expansion pourrait s'effectuer en examinant de quelle façon les méthodes traditionnelles de distribution de revenu ont été touchées par le virage technologique ouodans notre société.

Au cours de l'économie industrielle, une partie du revenu provenant de la production des biens d'une entreprise était distribuée à la main-d'oeuvre sous forme de salaires. En retour, une partie des salaires était réinvestie dans la société en prélevant des impôts tandis qu'une autre était rédistribuée par la consommation de produits. De plus, une autre partie du revenu de la production retournait directement dans l'économie par des impôts sur les bénéfices des sociétés.

Pour saisir la transformation, examinons par exemple une usine de production complètement automatisée. Sans main-d'oeuvre de production, aucune partie du revenu des biens manufacturés par l'usine n'est distribuée en salaires; donc, aucun impôt sur le revenu n'est prélevé. En assumant que l'usine est exploitée par une compagnie étrangère - comme

c'est le cas pour 59 pour cent de la production manufacturière en Ontario [34] - la société ne pourrait obtenir une part raisonnable du revenu par un impôt sur les dividendes des bénéficiaires; la majorité de ces dividendes seraient payés et imposés dans un pays étranger.

Le seul autre moyen de distribution d'une partie du revenu, dans le cas de cette compagnie serait de prélever des impôts sur les bénéfices. Mais en fait, nous nous dégageons de plus en plus de cette forme de taxation. En 1965, les impôts sur les bénéfices représentaient 22 pour cent des revenus fiscaux; en 1985, seulement 15,8 pour cent.[35] Au cours de cette même période, la proportion des revenus fiscaux à partir d'impôts personnels passait de 25,5 pour cent à 40,6 pour cent tandis que celle des taxes de vente au détail augmentait de 19,3 pour cent à 30 pour cent.[36]

S'il est vrai que l'exemple d'une usine totalement automatisée semble extrême, le phénomène qu'il décrit est réel, peu importe à quel degré l'automatisation permet la même valeur ou une plus grande valeur de production que la main-d'oeuvre. Nous ne pouvons distribuer à la société une partie de l'augmentation de ces bénéfices en impôsant les revenus non existants d'une main-d'oeuvre déplacée, ni prélever une taxe de vente sur les biens de consommation que celle-ci ne peut se permettre.

Une solution serait de réviser notre système fiscal afin de permettre que la société obtienne une part équitable de l'augmentation d'une richesse, à main-d'oeuvre limitée, générée par l'automatisation des secteurs secondaire et tertiaire. Cette part, en retour, pourrait être utilisée pour créer de nouveaux emplois et dispenser les services de soins nécessaires à la société.

Il est alors recommandé:

14.) Que le maintien et l'expansion de notre réseau de mesures d'aide sociale - y compris l'aide financière, les soins médicaux, les logements à prix modiques, les services de consultation, les garderies et les soins aux personnes âgées - soient considérés comme étant un investissement de toute

première priorité pour augmenter les ressources humaines et créer des emplois.

et

15.) Que notre système fiscal, afin d'assurer le financement de l'expansion des mesures d'aide social, soit révisé pour que la société obtienne une part équitable de bénéfices provenant de la mise en application des technologies.

VI. POTENTIEL DE L'ONTARIO EN MATIERE D'EXPORTATION

Huitième considération stratégique: La majorité des services sont exportables et les échanges de services internationaux pourraient éventuellement devancer le commerce des biens.

On estime que les échanges de services représentent entre 20 et 25 pour cent. du total des échanges mondiaux, ce qui équivaut à une valeur allant de 350 à 700 milliards de dollars américains par année. Il n'existe aucun chiffre précis à ce jour en raison de l'absence d'un système international de contrôle efficace pour les services qui, contrairement aux biens, ne sont pas sujets à l'enregistrement aux points de contrôle douaniers. (Annexe, paragraphes 49 à 52)

On a toujours vu, de manière générale, que seulement certains services pouvaient être exportés, alors que d'autres, par leur nature, devaient se restreindre à un marché moins important.

Les services suivants ont été identifiés par diverses études comme étant des services négociables:

Transport aérien; comptabilité; publicité; architecture; location d'autos et de camions; opérations bancaires; communications; services informatiques; services d'enseignement; services de construction; ingénierie; location d'équipement; franchissage; services de santé; hôtels et motels; assurance; services juridiques; transports maritimes; films.

En réalité, les progrés technologiques en information et en communications et l'expansion des franchises ont rendu pratiquement tous les services exportables. (Annexe, paragraphes 53 à 57)

Geza Feketekuty, adjoint principal - représentant américain au Commerce fait remarquer: «Tous les services pouvant être codés au moyen d'un système informatique sont exportables mondialement, avec fiabilité, épargnant temps et argent».37

L'internationalisation des services a permis, par exemple, à des jugements rendus aux Etats-Unis d'être abrégés et stockés à l'intérieur d'une banque de données électroniques en Corée, conservés dans un fichier du Mead Data Central aux Etats-Unis et rendus accessibles par une connexion d'ordinateur à des avocats de Londres, Paris ou Toronto.

De même façon, puisque les «systèmes experts» sont de plus en plus utilisés, qu'un patient réponde à des questions médicales par l'entremise d'un terminal d'ordinateur au bureau du médecin, par exemple à Hamilton ou Ottawa, et qu'il obtienne un diagnostic grâce à un programme informatique sophistiqué enregistré aux Etats-unis ou en Europe peut devenir routine.

Bien sûr, tous les services ne peuvent être transmis électroniquement. Cependant, d'autres services peuvent être concrétisés en biens et expédiés facilement (par exemple les livres et les films); transférés par des individus (par exemple un consultant ou un réparateur voyageant à l'étranger); ou établis par l'implantation de succursales. Le tourisme, c'est-à-dire les voyageurs qui viennent de l'étranger et qui dépensent directement de l'argent dans le pays «exportateur», représente une autre forme d'échange de services.

Pour ce qui est des services ne p;ouvant être exportés selon ces diverses façons, la pratique croissante du franchisage fournit une autre option. Le franchises permettent aux entrepreneurs de pays étrangers d'obtenir l'autorisation d'utiliser le nom, les techniques, la publicité, le réseau de distribution, etc. d'une entreprise.

Puisque pratiquement tous les services peuvent - du moins en théorie - être franchisés, presque tous les services sont exportables. En essayant de nommer deux services qui semblent non négociables à cause de leur isolement, deux exemples nous viennent à l'esprit: les petites épiceries de «dépannage» et les services d'un coiffeur pour hommes. Toutefois, on compte actuellement plus de 1 000 épiceries de dépannage 7-Eleven au Japon et 1 000 succursales du salon de coiffure pour hommes Fantastic Sam aux Etats-unis, en voie d'implantation au Canada.

1.) Potentiel d'exportation de services

En Ontario, au moins quatre industries du secteur tertiaire sont déjà reconnues mondialement comme offrant une forte competitivité: opérations bancaires, assurance-vie, la consultation en ingénierie et le secteur de l'immobilier. On trouve, dans plusieurs autres industries, une ou deux entreprises qui nous permettent de nous classer parmi la concurrence internationale.

Nous commençons à peine à exploiter notre potentiel d'échanges de service sur le marché international. Puisque l'expertise et les connaissances comptent parmi les services les plus en demande au niveau international, nous présentons un potentiel fort eléveé en matière d'exportation de services - des secteurs privés ou publics - tenus jusqu'à maintenant pour acquis. (Annexe, paragraphes 58 et 59)

D'autres services hautement sophistiqués peuvent être exportés aux pays industrialisés avancés. Le marché offrant les meilleures perspectives d'exportation de services pour l'Ontario - souvent un ensemble combiné des connaissances des secteurs privé et public et des biens manufacturés en Ontario - semble être celui des pays nouvellement industrialisés. A mesure qu'ils s'enrichiront, grâce à l'exportation des produits qu'ils fabriquent et que l'urbanisation rapide apporte de nouvelles exigences, plusieurs de ces pays auront un besoin grandissant d'étendre et de moderniser leur infrastructure.

Ceci peut entraîner un marché d'exportation d'expertise avancé, que ce soit de la gestion des déchets industriels et de la protection de l'environnement, du réseau de transport urbain, ou de l'administration des soins de santé et des systèmes de livraison.

Le domaine des soins médicaux fournit en effet un exemple de potentiel d'exportation non seulement aux pays qui s'industrialisent, mais aussi aux Etats-Unis.

Le potentiel d'exportation vers les Etats-Unis repose sur la capacité des systèmes informatiques et d'administration, développée par le gouvernement de l'Ontario au cours des deux dernières décennies, par la gestion du régime provincial d'assurance-maladie (OHIP). Cette expertise - en logiciel d'ordinateurs pour les soins des patients, la facturation, l'administration en milieu hospitalier, la centralisation de la distribution et de l'achat de produits pharmaceutiques - pourrait être distribuée aux systèmes de santé de l'Etat et aux systèmes nationaux de services de santé mis sur pied par les compagnies d'assurance, les organismes de services hospitaliers et les syndicats.

Dans les pays qui s'industrialisent, l'Ontario pourrait offrir un ensemble de services de santé hautement innovateur et «prêt à l'emploi», en plus de l'expertise du secteur public en matière de gestion et de planification et comprenant la construction des hôpitaux et des cliniques, leur administration et la formation du personnel médical et infirmier, ou une combinaison de certains de ces éléments.

La commercialisation de notre expertise aux gouvernements nouvellement en voie d'industrialisation nous permet de jouir d'un certain nombre d'avantages potentiels sur le plan de la concurrence. Tout d'abord, puisque le Canada ne représente ni une superpuissance ni une nation possédant une histoire de colonisation, notre implication dans le développement de l'infrastructure d'un pays ne s'en trouve que plus politiquement acceptable. Aussi, notre économie mixte, dans laquelle le gouvernement intervient de façon relativement importante, nous permet d'offrir aux gouvernements étrangèrs, plus de services pour la gestion des

programmes du secteur public que d'autres pays reliés davantage au secteur privé.

Les domaines où l'exportation des services est la plus importante sont détaillés au volume trois du présent rapport.

2.) La commercialisation des services

La commercialisation des services diffère de celle des biens de façon bien distincte.

L'une des raisons fondamentales vient du fait que les services, étant intangibles, ne peuvent être commercialisés par la présentation d'échantillons aux clients ou en les exposant dans une foire commerciale. Au lieu de cela, la commercialisation des services dépend de plusieurs autres facteurs subjectifs: la réputation, la confiance qu'inspire le rendement promis et les impressions laissées par le représentant lors du contact avec l'acheteur éventuel.

La deuxième différence est que la connaissance parfaite du marché joue un rôle plus important dans la commercialisation des services que dans la commercialisation des produits. Un éventuelclient en puissance ne sait pas nécessairement si un certain type de service hautement spécialisé - ou un ensemble novateur de services complémentaires ou de services et de biens - lui permettrait de résoudre un problème autrement; il ne recherche donc pas un fournisseur éventuel. Le facteur important au succès de commercialisation représente souvent une connaissance détaillée et analytique du développement de différents pays afin de déterminer les acheteurs éventuels et de leur faire part de la disponibilité d'un certain service avant la concurrence.

Et en troisième lieu, étant donné que le marché potentiel de notre expertise se trouve à l'intérieur des pays qui s'industrialisent et dont le gouvernement exerce un haut degré de contrôle sur l'économie, la commercialisation des services impliquera probablement que les

transactions s'engageront beaucoup plus avec les gouvernements qu'avec les compagnies en particulier.

Il est aussi bon de souligner que le plus grand potentiel de commercialisation de no services se situe à l'intérieur de petites entreprises très spécialisées aninsi que dans le secteur public.

Certaines entreprises ne disposent pas des ressources et des connaissances requises pour réaliser, à elles seules, des activités de commercialisation détaillées ou de préparer leur propre programme de commercialisation, ou ignorent que leur service est potentiellement exportable. Il y a un besoin évident pour un corps constitué pour faire fonction d'«agent de liaison»: d'identifier ce potentiel de commercialisation du service dans le secteur privé et dans le gouvernement de l'Ontario, identifier les acheteurs de services éventuels et de transformer les possibilités en transactions.

Vu que certaines entreprises ne sont pas suffisamment importantes pour entreprendre un projet de commercialisation et qu'en certaines occasions, le potentiel ne peut être exploité qu'en offrant un ensemble de services qui se completent ou d'un service combiné à un produit cet «agent» devrait être en mesure de regrouper ces ensembles ou de permettre la création d'un consortium de petites entreprises, ou les deux.

Un grand nombre de ministères ou organismes du gouvernement de l'Ontario s'affairent déjà à commercialiser l'expertise et les connaissances du secteur privé. (Annexe, paragraphe 62) Tous les efforts déployés ne réussissent toutefois pas à satisfaire l'ampleur d'un tel besoin.

A cet égard, nous apprenons beaucoup en examinant les activités de quelques-uns de nos concurrents.

Le gouvernement américain a mis sur pied un réseau complexe d'organismes gouvernementaux, de comités intergouvernementaux et de groupes consultatifs du secteur privé pour accroître la commercialisation des services. Le pivot central du réseau est l'International Trade

Administration du ministère du Commerce aux Etats-Unis où les services ne représentent qu'un des sept «groupes d'industries» recevant une attention spéciale; les autres comprennent les industries de base, les biens d'équipement et la construction au niveau international; les industries textiles et l'habillement; les sciences et l'électronique; l'industrie aérospatiale ainsi que les biens de consommation et de transport. Ce «groupe de services» constitue un personnel de 55 employés.

Ses activités principales sont d'informer les entreprises américaines du potentiel de commercialisation et d'organiser plus de 20 missions de commercialisation de services à l'étranger annuellement afin d'établir des contacts avec les acheteurs potentiels et augmenter la connaissance des services offerts par les Etats-Unis.

En Grande-Bretagne, où les services sont qualifiés d'«invisibles», le très puissant British Inivisble Exports Council se penche davantage sur les missions commerciales et les séminaires à l'étranger. Ce conseil - composé de représentants de grandes entreprises du secteur tertiaire et de représentants du gouvernement et de la Bank of England - organisent plus d'une douzaine de missions de commercialisation au cours d'une année. Le conseil accueille également, à Londres, des visiteurs étrangers de hautes instances pour discuter des services offerts par le marché britannique.

Un programme complet en vue d'appuyer et d'accroître l'exportation des services serait plus efficace, s'il était développé par un corps constitué composé de spécialistes, que par plusieurs ministères et ce, pour plusieurs raisons.

Premièrement, la majorité des activités nécessaires à l'exportation de services - créer des consortiums, faire office de contractant dans certains arrangements de gouvernement à gouvernement, etc. - peuvent être exécutées plus convenablement et plus rapidement par une corporation de la Couronne que par des mécanismes gouvernementaux.

De manière plus importante, le fait de porter une attention suffisamment impartiale aux possibilités d'exportation de services dans une économie où les hypothèses d'une société à prédominance industrielle persistent toujours, demande des efforts similaires à l'«action positive». Il semble essentiel qu'un programme soit instauré par un corps spécialisé pour augmenter les exportations de services de l'Ontario, y concentrant essentiellement ses ressources et son attention.

Par cette étude, nous constatons donc qu'un élément central et indispensable à toute stratégie d'exportation potentielle de services soit fourni par l'engagement de gouvernement lors du Discours du Trône du 22 avril stipulant que le mandat de la Société internationale de l'Ontario soit élargi pour permettre de faciliter la commercialisation internationale des biens et services des secteurs privé et public.

L'élargissement du mandat de la Société internationale de l'Ontario (SIO) pour une commercialisation des serivces et des biens connexes de l'Ontario représente le facteur clé pour appuyer les mécanismes ci-haut mentionnés.

Il est alors recommandé:

16.) Que la Société internationale de l'Ontario reçoive le mandat de:

- remplir les fonctions d'un service permanent et hautement perfectionné e renseignements sur le marché pour déterminer quels seraient les clients intéressés à importer des services de l'Ontario, en prêtant une attention toute particulière aux pays nouvellement en voie d'industrialisation et transmettre les renseignements recueillis à ceux qui pourraient exporter leurs services;

- maintenir un inventaire détaillé et à jour des services qui, dans le secteur privé et dans le gouvernement de l'Ontario pourraient se prêter à l'exportation et déterminer

les liaisons possibles entre les services du secteur public et ceux du secteur privé, ainsi que leurs associations éventuelles avec les exportations de produits manufacturés;

- promouvoir, dans un sens général, la capacité d'exportation de services offerts par l'Ontario, à l'aide de publications, de missions commerciales, de publicité;

- servir d'agence centrale de commercialisation pour toutes les exportations de services du gouvernement de l'Ontario;

- au besoin, entreprendre la coordination d'ensembles de services combinant les connaissances techniques du gouvernement avec les services ou les produits offerts par le secteur privé, et lancer ou aider à lancer ces ensembles de services sur le marché;

- au besoin, prendre les initiatives nécessaires pour aider à la formation de consortiums de petites entreprises du secteur privé, dans le but de créer un ensemble de services que ces entreprises ne seraient pas en mesure d'exporter individuellement;

- dans les cas où des transactions directes de gouvernement à gouvernement fournissent un avantage sur le plan de la concurrence, assumer le rôle de principal contractant au nom de compagnies du secteur privé qui répondent aux critères établis, sous réserve de garanties de rendement appropriées; et

- fournir aux exportateurs de services de L'Ontario des conseils sur la structure du financement des ensembles de services aux fins de transactions éventuelles.

3.) Les politiques d'approvisionnement

Fondamentalement, la compétitivité internationale est tout d'abord provinciale. Les entreprises de l'Ontario offriront une meilleure concurrence à l'étranger si la demande des services au niveau de la province leur permet de créer une«masse critique» en termes de dimension, d'expérience et de bonnes performances.

Dans certains cas, les politiques d'approvisionnement de l'Ontario peuvent être un facteur déterminant pour fournir aux entreprises un marché intérieur important.

L'expérience du Québec à ce niveau est relativement concluante. L'apparition de trois importantes firmes d'ingénieurs à échelle internationale - Lavalin, SNC et Monenco - provient largement du fait que les projets hydroélectriques mis sur pied par Hydro-Québec ont été donnés en sous-traitance au secteur privé.

Par opposiiton, les projets d'Hydro Ontario sont exécutés en majeure partie par un personnel interne. Nos ingénieurs affirment rigoureusement, et avec raison, que cette politique inhibe l'expansion des firmes de l'Ontario dont la postion internationale équivaut à celles du Québec.

A l'intérieur de divers autres domaines techniques ou professionnels - informatiques ou développement de logiciels ou différents services consultatifs , par exemple- le gouvernement et ses organismes pourraient augmenter le potentiel d'exportation des services des firmes d l'Ontario en permettant au secteur privé, plutôt qu'au personnel interne, de bénéficier de projets gouvernementaux.

Etant donné que les firmes canadiennes semblent être de plus grands exportateurs que les filiales de compagnies étrangères, elles devraient avoir la préférence dans la politique de sous-traitance.

Il est alors recommandé:

17.) Que, pour permettre aux entreprises d'obtenir l'expertise nécessaire pour offrir une compétitivité internationale, le gouvernement adopte une politique de sous-traitance pour les projets professionnels et techniques offerte aux entreprises qualifiées du secteur privé, et que la préférence soit accordée aux entreprises canadiennes en vue de développer une plus grande exportation.

4.) Les ressources humaines

L'Ontario jouit d'un important avantage commercial par la diversité culturelle de sa population. Nous possédons une main-d'oeuvre très qualifiée de diverses nationalités et leur apport linguistique et culturel procure un avantage considérable en matière d'exportation internationale.

Le succès d'une commercialisation internationale nécessite non seulement un produit attrayant et une technique de vente efficace, mais aussi une connaissance du langage, des activités commerciales, des besoins et des différences culturelles d'un certain pays. Un moyen efficace d'y arriver est d'embaucher une main-d'oeuvre de différentes cultures.

Bien qu'un tel avantage ne semble pas des plus utilisés présentement, c'est au secteur privé qu'incombe la responsabilité de l'exploiter davantage. Le gouvernement pourrait cependant attirer l'attention des entreprises sur le potentiel de cette perspective.

Il est alors recommandé:

18.) Que le gouvernement considère sérieusement l'implantation d'un programme permettant d'attirer l'attention des entreprises axées sur l'exportation sur les avantages d'embaucher une main-d'oeuvre multi-culurelle comme source d'expertise en matière de langages, de pratiques commerciales et des différences culturelles appropriées des pays importateurs.

5.) Les étudiants étrangers

Il peut s'avérer judicieux d'attirer des étudiants de pays étrangers à la fois comme forme d'échange de services et moyen d'augmenter le potentiel exportateur d'autres biens et services de l'Ontario.

En termes d'échange de services direct, il est évident que la province bénéficie de la présence d'étudiants étrangers en vertu de leur apport financier. Une étude effectuée par Reuben Green, professeur en économie de l'université de Windsor, démontre qu'en moyenne, l'étudiant étranger dépense 10.634 $ par année au Canada - dont 5.601 $ sont dépensés hors-campus: pour hébergement, nourriture, habillement et autres frais.

Toutefois, il existe un potentiel d'échange indirect encore plus important. Les étudiants étrangers semblent se diriger vers des domaines d'études spécialisés: ingénierie, affaires, administration, soins médicaux et les sciences informatiques. On peut assumer qu'en vertu de leur spécialisation, plusieurs de ces étudiants occuperont des postes où il incombera de prendre des décisions, une fois de retour dans leur pays.

Puisque le choix des fournisseurs est souvent basésur des facteurs subjectifs (confiance, réputation), les contacts et les connaissances du pays exportateur obtenus durant les années d'études peuvent influencer considérablement la décision d'acheter les services ou les biens du pays étranger. Un étudiant diplômé en ingénierie en Ontario et impréssionné par nos connaissances et l'expertise de nos entreprises, sera peut-être davantage prédisposé à importer les services d'une firme d'ingénierie ontarienne qu'européenne par exemple.

Ce potentiel d'échange pourrait être renforcé par des programmes conçus pour développer les contacts personnels entre les étudiants étrangers et les entreprises ontariennes de leur domaine de spécialisation.

Alors que l'Ontario pourrait être avantagé en attirant davantage d'étudiants étrangers, il semble cependant qu'on se dirige dans la direction opposée. Une forte augmentation des frais de scolarité p;our les étudiants étrangers entraîne une baisse rapide de leur taux d'inscription dans les universités ontariennes. La poursuite d'une telle politique dirigera vers d'autres marchés les avantages directs et indirects d'attirer les étudiants étrangers en Ontario.

Il est alors recommandé:

19.) Que, étant donné que l'éducation d'étudiants étrangers peut jouer un rôle important dans nos perspectives de transactions internationales, les taux de frais de scolarité de ces étudiants soient amenés aux niveaux concurrentiels d'autres juridictions et qu'ils soient abordables afin de maintenir un afflux d'étudiants étrangers en Ontario.

and

20.) Que le gouvernement, en collaboration avec les universités et le secteur privé, procède à l'implantation d'un programme détaillé afin d'établir un contact personnel entre les étudiants étrangers et les entreprises de leurs domaines d'études et d'assurer que les étudiants acquièrent une compréhension globale du potentiel d'exportation de l'Ontario dans ces domaines.

VII. IMPLICATIONS ORGANISATIONNELLES

Toute stratégie ne peut être aussi efficace que selon les instruments disponibles pour la porter à bon terme. Pour ce qui est d'accéder aux occasions exceptionnelles que nous offre notre nouvelle économie, il est essentiel que des structures et des méchanismes efficaces soient en place pour pouvoir exécuter le travail, commencé par cette étude et definir la ligne de conduite nécessaire.

De tels structures et méchanismes sont nécessaires pour deux raisons fondamentales:

1. Parce que nous sommes encore dans une période de changement rapide et continuel, la réponse propre et stratégique n'implique pas une certaine politique une fois pour toutes, mais plutôt un processus. Nous avons besoin d'une grande aptitude pour surveiller et même de préférence pour anticiper les événements, reconnaître les besoins et les possibilités rapidement et au fur et à mesure, qu'ils surgissent, ainsi que pour coordonner les réponses à travers le large échelon d'activités gouvernementales.

2. L'ajustement d'hypotheses s'appuyant sur des circonstances économiques antérieures, est inévitablement un processus lent et graduel. Il est important que la responsabilité de coordonner les réponses stratégiques à notre nouvelle réalité économique soit spécifiquement attribuée à un corps intérieur du gouvernement. A défaut d'une telle attribution de responsabilité, toute poussée stratégique pourrait rapidement se dégrader et faire place aux affaires de tous les jours.

Actuellement, la juridiction concernant directement le secteur tertiaire se répartit en au moins 16 ministères du gouvernement de l'Ontario:

Citoyenneté et Culture; Colleges et Universités; Communauté et Services Sociaux; Relations Consommateur et Commerçant; Education; Institutions Financières; Santé; Industrie; Commerce et Technologie;

Travail; Affaires Municipales; Développement du Nord et Mines; Développement des Aptitudes; Tourisme et Loisirs; Transports et Communications; Trésor et Sciences Economiques.

Chacun de ces ministères est capable de traiter les affaires du secteur tertiaire dans le cadre particulier de sa responsabilité - mais tout comme dans le cas proverbial des trois aveugles, lesquels chacun son tour saisit la trompe, les pattes et la queue d'un éléphant et respectivement concluent qu'un éléphant ressemble à un serpent, à un arbre, et à une corde, une approche compartimentée dispose seulement d'un potentiel limité pour une vue compréhensive de l'ensemble.

Ce qui n'existe pas encore, c'est un encadrement institutionnel vigoreux, lequel se concentrerait sur le secteur tertiaire comme un tout dans notre économie, de la même façon specialisée que le ministère de l'Agriculture et des Mines traite le secteur primaire, et de même que le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie traite la fabrication.

Il est nécessaire de noter que le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie - particulièrement à travers ses activités supportant les petites entreprises, et sa responsabilité à l'égard de la Corporation Internationale de l'Ontario, joue vraiment un rôle important dans le secteur tertiaire - et, le Bureau d'Economie Politique du ministère du Trésor et des Sciences Technologiques contrôle les développements dans le secteur tertiaire, tout en poursuivant une politique de recommandations.

Cependant, de par le passé, le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie a mis l'accent de manière prédominante sur les industries de fabrication en accordant une attention limitée au secteur des services et des ressources dans la limite de la poussée de la fabrication orientée. Il est à souhaiter que le ministère augmente ses efforts à l'égard du secteur tertiaire comme il a commencé à vraiment le faire. Mais élargir la culture institutionnelle du ministère de manière suffisante à ce que l'orientation soit départagée entre la fabrication et les services, prendrait sûrement un temps et un effort considérables.

Une autre considération ,même plus importante est que, en tant que ligne du ministère, MITT ne se trouve pas dans une position de structure qui lui permette de coordonner les activités d'autres ministères qui ont un impact sur le secteur tertiaire. Pour cette raison, même une généreuse expansion des activités du MITT en faveur du secteur tertiaire ne pourrait pas complètement satisfaire aux besoins.

Le ministère du Trésor, en tant qu'agence centrale, possède une certaine capacité de coordination - cependant à cause de ses responsabilités en ce qui concerne l'équilibre du budget et le contrôler des finances, le Trésor tend à passer en revue les propositions plutôt que d'adopter une politique d'initiative pour resoudre les problèmes sous la juridiction de la ligne des ministères.

Un certain nombre d'options possibles pour méchanismes additionnels ont été examinés dans cet essai:

1.) Un nouveau ministère

Quand un secteur politique est identifié comme étant digne de recevoir une attention grandissante, il est fréquent que les gouvernements mettent leurs intérêts au premier plan en créant un nouveau ministère - la création d'un ministère du secteur tertiaire créerait, cependant, d'énormes difficultés au sens pratique.

Parce que le secteur tertiaire enveloppe une si grande partie de nos activités économiques et politico-sociales activité, une nouvelle ligne du ministère ayant une responsabilité directe pour tous les problèmes du secteur tertiaire ou presque tous, devrait prendre possession d'un grand nombre des activités des 16 ministères nommés ci-dessus. Ceci créerait un monstre administratif, d'une taille peu maniable, et déformerait la structure entière du gouvernement.

D'autre part, il serait possible de garder les ministères existant et de créer un nouveau ministère d'état pour le secteur tertiaire, avec un rôle

principalement consultatif et coordinateur. Dans l'absence d'une juridiction directe ou d'un contrôle sur un programme de fonds important, on peut cependant se demander si un tel ministère aurait assez d'influence pour justifier son existence.

Par conséquent, la création d'un ministère spécifique du secteur tertiaire ne semble pas être une option attrayant.en ce moment.

2.) Renforcer le centre

Le fait de se tourner vers les possibilités exceptionnelles de notre nouvelle économie et le défi qu'elle offre, diminue largement l'éventail des activités gouvernementales - enveloppant non seulement le domaine économique, mais aussi les domaines de la politique sociale et éducative - c'est un projet qui peut être le mieux entrpris en occupant les énergies du gouvernement comme un tout, plutôt que les énergies des ministères individuellement.

Le Premier Ministre, entant que président du cabinet et chef du gouvernement, peut jouer un rôle vital à ce propos, en envoyant un signal continuel concernant la priorité attachée à cette entreprise. De ce fait, par conséquent, tous les ministères pourront contribuer d'une façon importante, la situation la plus naturelle pour un travail d'analyse et de coordination à l'appui de cette priorité se trouve dans les mécanismes du gouvernement central.

Un moyen de réaliser ceci serait de créer un nouveau poste de conseiller special auprès du premier ministre pour le secteur tertiaire, structuré d'une façon similaire au poste récent de conseiller spécial auprès du premier ministre pour les corporations de la couronne, et au poste existant de representant de l'Ontario au Québec et au gouvernement fédéral. Comme c'est le cas de ces deux postes, il serait convenable pour le conseiller spécial du secteur des tertiaire de fonctionner comme ministre suppléant pour pouvoir participer au processus politique aux niveaux les plus hauts. Un petit secrétariat, attaché au bureau du cabinet pourrait être institué en support de ce poste.

Conjointement avec cette approche, ou comme alternative, un rôle actif dans la mise en oeuvre d'une stratégie de développement économique et social envisagée ici, pourrait être proprement confiée au conseil politique et prioritaire du cabinet. Ceci serait compatible avec le mandat général du cabinet à traiter de direction de planification stratégique à long-terme, et de problèmes inter-secteurs.

Les introductions du conseiller spécial peuvent être référées au conseil des ministres présidé par le premier ministre. Si le poste de conseiller special n'était pas créé, les ressources du secrétariat, qui soutient le conseil, pourraient être élargies alternativement et nécessairement, pour lui permettre de mener à bonne fin le contrôle, l'analyse, la coordination et les fonctions de recommandation politique soulignés ci-dessus.

Il est par conséquent recommandé:

21. Que le gouvernement développe le travail de cette étude, et fournisse un mécanisme de mise en oeuvre, en créant un poste de conseiller spécial auprès du premier ministre, pour le secteur tertiaire, appuyé par un secrétariat approprié, pour contrôler et anticiper les dévéloppements, identifier les besoins et les possibilités à mesure qu'ils apparaissent, et conseiller en coordonant les réponses à travers le large éventail des activités gouvernementales.

et-ou

22. Que le gouvernement attribue la responsabilité d'un tel contrôle, développement politique et coordination tout en respectant notre transition économique, au conseil politique et prioritaire du cabinet, avec les

mécanismes de support appropriés mis en valeur.

3.) Un Institut d'analyse politique

Tandis que les mesures soulignées au-dessus affirmeront la capacité du gouvernement de répondre rapidement aux différents possibilités et défis, il restera encore un grande vide dans le domaine des ressources disponibles au processus de la politique publique, pour identifier et comprendre ces nouvelles possibilités.

Comme il a été mis en evidence dans ce rapport, nous sommes au milieu d'une société «post-industrielle», ce qui crée de continuels problèmes touchant pratiquement à tous les aspects de notre vie en communauté: c'est à dire la politique economique et la stratégie industrielle, la politique sociale, le système d'éducation, le rôle du gouvernement et d'autres institutions, etc.. A cause de l'implacable tension qu'exercent les demandes quotidiennes, les mécanismes directs du gouvernement peuvent avoir, au mieux, une capacité limitée qui est de s'occuper activement de ces problèmes à long terme.

Cette limitation naturelle est mise en évidence par une prolifération d'équipes speciales et d'études dont le but est de pourvoir l'examen en profondeur de problèmes reconnus importants. Mais une telle approche ad hoc, quoique utile, a aussi ses propres limitations.

Premièrement, il existe une certaine fragmentation d'analyse. Comme chaque équipe speciale ou étude traite discrètement du problème qui lui a été assigné, la possibilité d'approche complète, qui examine les différents problèmes en relation les uns avec les autres et dans le contexte de leurs effets communs sur notre société, est limité.

Et, deuxièmement, il y a inévitablement des décalages temporels. Souvent un problème donné existe depuis assez longtemps pour pouvoir s'être assurer une importance considérable avant que l'on établisse des mécanismes d'analyse spéciale. Ensuite un second décalage se fait

quand une nouvelle équipe spéciale se multiplie et établit sa propre infrastructure.

Ces lacuness dans les «pré-alertes» et mécanismes d'analyse du gouvernement pourraient être addressés de manière favorable en établissant a bout de bras un nouveau corps d'analyse de politique publique, ou réserve de réflexion, ou un groupe d'experts successeurs au conseil économique de l'Ontario.

Bien que le gouvernement soit d'avis que le conseil économique ne contribue pas d'une façon suffisante et indispensable, qui justifierait le coût de son existence, on ne peut nier le besoin d'un corps différent, ayant le mandat d'informer et d'assurer le gouvernement et le public, des implications et des changements que notre société subit.

Le corps envisagé ici aurait pour mandat de résoudre les problèmes dans la perspective de leurs implications sociales et économiques, en évitant de se concentrer sur l'étroit point de vue technique ou economique.

Afin d'assurer une certaine continuité, le corps suivra une approche complète des problèmes, et démontrera une habilité à répondre rapidement à l'apparition de questions de politique. Il aura son propre centre de recherches et une capacité d'analyse plutôt qu'une confiance aveugle en de longues études commandées. Cette capacité serait améliorée par le fait d'engager de l'aide spécialisée pour entreprendre des travaux spécialisés si nécessaire, ou alors établissant des équipes temporaires pour un projet spécial.

Plutôt que de fonctionner en tant que conseil, ce qui risque d'entraîner un choix d'approche pour ses résultats du «plus bas dénominateur commun» à cause du besoin d'achever un consensus interne parmi les membres représentant les différents points de vue, le corps envisagé aurait la structure d'un institut. Son rôle serait d'utiliser son meilleur jugement basé sur des données disponibles, laissant à d'autres

mécanismes le soin d'évaluer ces jugements et de chercher un consensus autour d'eux.

Ce corps, qu'on peut appeler l'institut pour le développement social et économique de l'Ontario, ou tout simplement Institut du développement de l'Ontario, recevrait le soutien approprié de la part du gouvernement de l'Ontario, afin de poursuivre ses travaux. Il pourrait aussi y avoir un réserve pour produire une portion des revenus opérationnels nécessaires, par des activités telles que, l'organisation de conférences l'entreprise de projets spéciaux de recherche, etc..

Le mandat de l'institut envisagé permettrait d'analyser et de rendre compte publiquement de questions choisies de sa propre initiative, et de mener à bon terme les études politiques demandées par le gouvernement. On pourrait également cosidérer la création d'un support administratif et de recherche, centralisé par l'institut en faveur de toute équipe spéciale désignée par le gouvernement.

Il est cependant recommandé:

> 23. Que le gouvernement etablisse un institut de recherche et d'analyse avec le mandat les fonds et les ressources nécessaires qui lui permettraient de conseiller le gouvernement et le public sur différentes situations qui surgissent, compte tenu de leurs implications économiques et sociales.

DEUXIEME PARTIE:
LE DEFI DU LIBRE-ECHANGE

1.) Priorités à l'ordre du jour

Tandis qu'une grande part des discussions publiques sur l'accord de libre-échange avec les Etats-Unis, s'est portée sur le coût et les bénefices préalables des industries de fabrication, il nous apparait qu'un tel accord serait d'un apport considérable à notre secteur tertiaire.

Tout en reconnaissant l'importance que ce secteur a assumé dans la création d'emplois, et de bien-être, le gouvernment américain a pour but prioritaire d'atteindre une liberalisation internationale d'échanges dans les services. Comme l'a souligné en 1984, l'assistant supérieur au représentant du commerce américain Geza Feketekuty: «Le commerce dans les services a obtenu une place de plus en plus importante dans le système hiérarchique des objectifs politiques du commerce américain dans les dernières années, et est à present un des objectifs les plus importants.»38

Au cours des discussions préparatoires à cette étude avec les représentants officiels du commerce américain, le fait, que cet objectif sera vigoureusement débattu lors des pourparlers sur l'accord du libre-echange entre le Canada et les Etats-Unis, a été confirmé.

En mettant l'intérêt porté par un grand nombre d' industries importantes du secteur tertiaire américain, à faciliter l'accès au marché canadien, à part, il semble probable qu'une approche américaine agressive dans ce secteur soit façonnée par une plus ample considération internationale: tout ce qui est négocié bilatéralement avec le Canada est vu comme un événement sans précédent que ce soit favorable ou défavorable, pour les efforts américains déployés afin de surmonter les barrières de l'échange, particulièrement dans les pays en voie de développement.

2.) Définir le problème

Tandis que les problèmes varient d'une industrie à l'autre, les principales barrières qui s'opposent à l'échange dans le secteur tertiaire ne sont pas les tarifs, mais des mesures légales et de réglementation. Par conséquent, l'accent des négociations sur le libre-échange devrait se porter sur ce qui suit:

a.) Le droit de s'établir - le droit, par example, pour un courtier américain en valeurs mobilières d'opérer au Canada ou vice versa. Du fait que certains services, de par leur nature, peuvent, être exportés seulement en établissant un contact proche de leurs acquéreurs, le droit d'établissement est un problème de bien plus grande importance dans l'échange de services que dans le cas de marchandises qui peuvent être expédiées par voies normales.

b.) Traitement national - c'est à dire, le traitement des compagnies américaines au Canada, et vice-versa, opérant sur le même pied d'égalité que les compagnies nationales respectives. Le traitement national exclut les restrictions spéciales sur l'opération d'entreprises étrangères, ou des préferences spéciales - comme le traitement sur les impôts ou les politiques d'achat - pour les entreprises nationales.

c.) Harmonisation réglementaire - c'est à dire le mis au point des réglementations - même si elles sont appliquées en étant basées sur un «traitement national» - qui sont plus restrictives dans un pays que dans l'autre, et qui par conséquent peuvent fonctionner de manière efficace comme barrière sans tarif.

d.) Mobilité de la main d'oeuvre - c'est-à-dire, le possibilité pour les américains qui se trouvent dans certains domaines du secteur tertiaire, qui nécessitent un contact d'entrer librement au Canada, et d'y opérer, et vice versa, sans restrictions telles que citoyenneté, l'autorisation ou permis de travail détérminant des contingents de personnes engagées. Ceci

s'applique tout particulièrement aux domaines professionnels tels que l'ingenierie, conseil, loi et comptabilité.

3.) Les vainqueurs et les vaincus

Considération stratégique No. 9: Le libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, pourrait être très désavantageux pour les entreprises bancaires de l'Ontario; la culture, la radiodiffusion et la télévision; l'industrie des courtiers en valeurs mobilières; les télécommunications; les transports; tandis que certaines entreprises commerciales de serviceauront tout à gagner d'une amélioration de l'accès au marché américain.

Un travail détaillé fait pour cette étude concernant les conséquences probables que libre-échange entraînerait dans le secteur tertiaire nous mène aux conclusions suivantes:

Pour un certain nombre d'industries et de groupes industriels, un accord de libre-échange n'aurait vraisembablement qu'un petit effêt direct ou immédiat, soit parce qu'un libre-échange existe déjà, ou bien parce que les problèmes commerciaux jouent un rôle secondaire en comparaison. Les industries appartenant à cette catégorie sont l'hôtellerie; les aliments et les boissons, la vente au détail; la vente en gros; l'éducation; les services de santé et services sociaux; l'administration publique et la défense; la construction; l'immobilier; les compagnies d'assurance - tout-risque, et biens immobiliers; les agences d'assurance; et le service publique.

Au moins cinq industries seraient exposées à une concurrence étrangère grandissante sans perspective de bénéfices aux Etats-Unis qui compenseraient de manière suffisante. Ces industries sont: les

établissements bancaires; la culture et la radiotélévision; les courtiers en valeurs mobilières; les télécommunications; et les transports.

Deux industries supplémentaires - les sociétés fiduciaires, et les sociétés d'assurance vie - pourraient être affectées par la suppression des restrictions courantes qui empêche la prise de pouvoir par des intérêts venant de l'étranger.

Seulement un groupe industriel a tout à gagner de l'accès croissant au marché américain- les services commerciaux - et même à l'intérieur de ce groupe, certaines industries pourraient être perdantes tandis que d'autres sortiraient gagnantes.

Nous sommes arrivés à un point, où il serait opportun de se concentrer de manière explicite sur les composantes du secteur tertiaire sur lesquelles le libre-échange aurait sans doute la plus grande influence possible.

a.) Institutions bancaires

Huit parmi les 12 banques appartenant au groupe A (lesquelles, sont canadiennes) ont leurs sièges sociaux en Ontario; quoique cinq d'entre elles aient effectivement leurs sièges sociaux ailleurs.

Les banques étrangères font face à un large éventail de restrictions d'entrée et de limitations opérationnelles au Canada.

Les règles concernant les droits d'entrée incluent:

- les banques étrangères sont limitées aux 16 pourcent des actifs bancaires nationaux;

- elles ont besoin d'une autorisation du Ministre des finances pour s'établir au Canada;

- les filiales des banques étrangères doivent renouveler leur permis une fois par an;

- l'informatique et l'enregistrement des données doit se faire au Canada.

Les restrictions opérationnelles incluent:

- les banques étrangères doivent s'établir au Canada afin d'y conduire des opérations bancaires;

- elles doivent être établies dans une province pour pouvoir y conduire les affaires des banques fiduciaires et des caisses de crédit;

- les banques étrangères n'ont pas le droit d'installer des guichets automatiques au Canada;

- les filiales des banques étrangères ont besoin d'une autorisation du Ministre des finances pour ouvrir de nouvelles succursales.

Tandis que la législation canadienne protège fortement notre économie bancaire à travers cette rangée de restrictions sur les activités étrangères, la politique du gouvernement américain possède déjà un «traitement national» pour toutes les banques étrangères.

Il n'y a pas de restrictions dans les lois fédérales américaines sur l'entrée de banques étrangères et it existe peu de différences entre les lois qui régissent les banques nationales et les banques étrangères. Réciproquement, sous «traitement national» les banques étrangères sont sujettés aux mêmes restrictions que les banques américaines.

Par conséquent, sous un accord complet de libre-échange, les restrictions considérables sur l'établissement et l'opération des banques étrangères au Canada seraient annulées, tandis que les banques canadiennes auraient peu à gagner du déjà «accèssible» marché américain. Bien que les banques canadiennes les plus importantes soient de grandes et puissantes compétitrices, le résultat sera probablement, qu'avec le temps, les activités bancaires canadiennes seront manipulées par des filiales de

banques américaines dans une proportion de plus en plus grande et il existe également la possibilité que le contrôle d'une ou de plusieurs banques actuellement canadiennes, soit exercé par des intérêts américains.

b) Culture et radiotélévision

L'Ontario détient la plus grande part des services culturels canadiens, et cette industrie est protégée par de nombreuses mesures de la part du gouvernement fédéral et de l'Ontario. Par exemple:

- il existe des subventions provinciales considérables et des avantages fiscaux pour encourager la production de films canadiens, d'émissions télévisées, et de livres;

- les réglementations sur le « contenu » canadien limitent l'importation de programmes télévisés et de musique;

- les frais généraux pour la publicité canadienne dans des journaux ou des publications périodiques non canadiens, accèssibles aux audiences canadiennes, ne sont pas exempts d'impôts;

- les gouvernements provincial et fédéral participent dirèctement à des programmes comme ceux de la société Radio-Canada, l'Office national du film et TV Ontario;

- afin de protéger les droits de la radio-diffusion canadienne qui s'est acquis les droits d'une diffusion américaine pour le marché canadien, nos sociétés de télédistribution sont tenues de remplacer les publicités canadiennes par des publicités américaines lorsque des émissions identiques sont diffusées en même temps;

- les revues périodiques canadiennes reçoivent des tarifs postaux de faveur;

- le tarif douanier interdit l'importatation de revues périodiques étrangères qui contiennent plus de 5 pour cent de publicité s'addressant directement au marché canadien;

- l'on observene préférence pour les canadiens lorsqu'il s'agit d' engager des personnes dans l'art des spectacles;

- tandis que certaines restrictions gouvernementales existent aussi aux Etats-Unis - notamment pour ce qui est de la propriété étrangère des moyens de radio-diffusion, les principales barrières d'entrée se rapportent au pouvoir de certaines sociétés culturelles individuelles américaines, lesquelles dominent le marché américain.

Mais l'accès au marché américain n'est d'aucune manière la préoccupation principale du secteur culturel canadien. L'importance primordiale des institutions culturelles d'une société ne dépend pas du potentiel de leur exportation, mais de la capacité d'exprimer et de renforcer l'identité distincte de cette société. Il apparaît clairement, cependant que nous serions les vaincus absolus dans le cas d'un arrangement qui supprimerait les barrières gouvernementales des deux cotés de la frontière. Nos institutions culturelles seraient submergées par la compétition, tandis qu'une augmentation de la pénétration du marché américain serait au plus marginale.

Nos industries journalistiques, maisons d'édition, et nos entreprises de radio-diffusion ne peuvent faire concurrence de manière efficace aux américains sur le marché canadien à cause d'une économie planifiée dont jouissent les industries américaines. L'édition d'un livre similaire, la publication d'une revue, ou la diffusion d'un programme de télévision d'une heure, coute le même prix au Canada qu'aux États-Unis - mais le marché, et de là vient le retour des dépenses de production, est à peu près 10 fois plus grand aux États-Unis.

C'est pourquoi, par exemple, il est absolument vital que le tarif douanier interdisant l'importation de publications périodiques contenant plus de 5 pour cent de publicité qui touche directement les canadiens. Sans

cette mesure, tout périodique américaine qui jouit d'une large diffusion canadienne, pourrait aisément imprimer une édition spéciale pour ce pays, avec le même contenu éditorial - déjà réglé par ses revenus américains - et endosser la publicité canadienne seulement à une portion des prix que demandent nos propres publications périodiques. Plusieurs publications périodiques canadiennes seraient incapables de survivre un tel «déversement» culturel.

Il en va de même pour la restriction appliquée aux exemptions d'impôts dans la publicité contenue dans les moyens de diffusion de l' information appartenant au Canada (Bill C-58). Sans celle-ci, les publications américaines pourraient mettre en danger la viabilité de nos publications périodiques en établissant des «éditions canadiennes» avec un contenu éditorial, déjà «payé pour», semblable a celui de la publication périodique mère , et offrant des tarifs publicitaires que les publications canadiennes ne pourraient pas égaler.

De la même façon, sans l'éxigence d'un contenu canadien les forces du marché mèneront la radio-diffusion canadienne à acheter un produit américain moins cher «sous la table», au lieu de réaliser, ou d'acheter un programme canadien original.

Chacune de nos mesures protectrices dans le champ culturel est fondée sur de telles réalités compétitives. Et même avec cet étalage de mesures, la pénétration étrangère de nos entreprises culturelles est frappante. Les publications périodiques étrangers, spécialement celles des américains, représentent plus de 70 pour cent des ventes de nos kiosques à journaux; 75 pour cent des livres vendus au Canada sont étrangers, pour la plupart américains; 72 pour cent des programmes télévisés en langue anglaise sont étrangers, principalement américains.

Il apparaît donc clairement, que si l'on renonçait à toute mesure protectrice concue pour maintenir les droits de propriété canadienne et pour promouvoir un rendement canadien, en faveur d'une poursuite du libre-échange, notre capacité de soutenir des institutions culturelles bien distinctes, serait complètement et irrémediablement endommagée.

c.) Courtiers en valeurs mobilières

La majorité des sièges principaux des courtiers canadiens en valeurs mobilières canadiens, et la majorité des emplois se rapportant aux titres, se trouvent en Ontario.

Tandis que les réglementations régissant les droits de propriété dans les entreprises de placement sont progressivement relâchées par le gouvernement de l'Ontario, pour s'adapter aux mouvelles conditions du marché, la propriété étrangère dans les entreprises canadiennes de placement demeure restreinte tant en Ontario que dans les autres provinces.

Selon les nouveaux réglements de l'Ontario annoncés cette année et qui seront effectifs en 1987:

- Les non-résidents seront limités à acquérir jusqu'à 30 pour cent d'une entreprise de valeurs en titres;

- Les non-résidents auront l'autorisation de se faire enregistrer comme agents étrangers d'investissement , mais la somme du capital de ces agents étrangers sera limitée à 30 pour cent du capital total de l'industrie et tout agent étranger sera limité à 1.5 pour cent de ce capital;

- Les non-résidents débutants seront tenus de remplir certains standards de performance avant de pouvoir se faire enregistrer.

Il n'y a pas de restrictions similaires aux Etats-Unis. Lorsque l'on débute comme agent individuel ou comme société, l'on doit suivre certaines réglementations, mais la nationalité n'est pas un facteur. Cependant, une compétition considérable dans l'industrie américaine rend le jeu difficile indépendamment de la nationalité, lorsqu'on espère à devenir un des grands joueurs.

Si les retrictions concernant l'accès à l'industrie canadienne d'investissement étaient debattues en dehors d'un accord de libre-échange, par conséquent, il ne nous semble pas y avoir la possibilité de bénéfices potentiels et réciproques dans le marché américain pour les entreprises ontariennes. Cependant, il existe un risque réel, cependant, pour l'industrie canadienne d'être engloutie par les puissantes entreprises, américaines si on accordait à celles-ci le droit de s'établir et de procéder à un traitement national.

La grandeur de ce risque peut-être envisagée à partir du fait que les dix plus grandes entreprises américaines ont chacune un capital total excédant celui de la totalité de l'industrie canadienne. La somme du capital de toutes les entreprises canadiennes en 1985 a été de 778.9 millions de dollars. La capitalisation de la plus grande entreprise américaine, Merrill Lynch & Co., était de 2.2 milliards de dollars. Quatre autres entreprises avaient un capital de plus d'un milliard de dollars. [39]

d. Télécommunications

L'Ontario compte à peu près pour le tiers de l'activité et de l'emploi dans les services des télécommunications du Canada.

L'accès au marché de télécommunications canadiennes est délimité par un système de monopoles reglementés:

- Les compagnies de télécommunications telles que Bell Canada, CNCP, et Telesat, ont le monopole dans leur secteur respectif d'activités;

- Le réseau Bell (Télécom) a le monopole des communications inter-urbaines au Canada;

- Il exist seulement un transporteur international au Canada - Teleglobe - qui est un monopole fédéral;

- Les services de télécommunications ne peuvent pas appartenir à l'étranger;

- Les réglementations du C.R.T.C interdisent le trafic des télécommunications entre 2 points au Canada à travers les Etats-Unis;

- Les tarifs sont sujets à l'approbation du C.R.T.C..

Le système aux Etats-Unis diffère de manière considerable:

- Le fait de réduire le nombre de réglementations a permis une conccurrence compétition entre les entreprises de télécommunications sur le marché du réseau téléphonique interurbain;

- Tandis que des centaines de petites compagnies de réseau téléphonique interurbain se font concurrence aux Etats-Unis, A.T.& T. contrôle 80 pour cent du marché, et trois autres compagnies - M.C.I., U.S. Sprint et A.L.C. Communications contrôlent presque tout le reste;

- L'investissement de capitaux a été énorme: M.C.I. et U.S. Sprint à eux seuls, ont investi plus de 2 milliards de dollars dans leurs réseaux en 1985. [40]

- Le dessaisissement de A.T. & T. a résulté en compagnies régionnales, lesquelles sont considérablement plus grandes que Bell Canada: Le revenu de seulement sept de ces compagnies en 1985 variait entre 10.7 milliards de dollars (Bell sud) et 7.8 milliards de dollars (U.S. ouest), tandis que celui de Bell Canada était de 4.8 milliards de dollars.[41]

- Le droit de propriété étrangère de réseaux de télécommunications est strictement interdit aux étrangers.

Un accord de libre-échange étoufferait toute possibilité pour les entreprises canadiennes de pénétrer dans le marché américain. D'autre part, les services de télécommunications au Canada devraient faire face à

une contrainte compétitive et à la menace d'une perte de puissance considérable.

Pour le moment, dus à des approches de réglementations et des structures industrielles très différentes, et dus à l'accent mis dans ce pays sur l'équilibre entre les tarifs, les tarifs des communications locales, internationales, et par satellite, sont sensiblement plus élevés au Canada qu'aux Etats-Unis.

Si les compagnies amèricaines avaient accès au marché canadien, nos propres entreprises auraient affaire à une concurrence intense des prix. Au mieux, ceci demanderait une grande réduction des prix des communications interurbaines, et une hausse-éclair des prix pour les services locaux de manière à compenser toute perte de revenus. Il serait également possible, si les prix compétitifs étaient trop difficiles à suivre, qu'un grand nombre de services à l'intérieur du Canada soient accomplis par des entreprises américaines, ce qui menacerait la viabilité financière de notre système, et conduirait peut-être aussi à la prise en charge de nos compagnies par des intérêts américains.

e.) Transports

Il existe principalement la possibilité qu'un accord de libre-échange ait un effet pertubateur sur notre réseau national de transports en changeant la direction des transports de est-ouest à nord-sud. Un tel changement pourrait mettre en question la viabilité de l'infrastructure de nos chemins de fer transcanadiens.

En ce qui concerne l'abolition de certaines barrières commerciales existantes, le transport par chemins de fer souffrirait de problèmes de concurrences parce que les transporteurs américains ont un niveau de productivité plus élevé, et plus d'expérience avec les situations non-reglementées, mais le plus grand impact se ferait vraisemblablement sentir dans le domain du camionnage et des avions-cargos.

i.) Camionnage

Le camionnage est le plus grand élément du système de transport en Ontario, comptant pour les 39 pour cent des revenus totaux, et donnant une majorité d'emplois dans cette industrie.42

Sujets à de nombreuses restrictions, les camionneurs canadiens peuvent à présent transporter des marchandises aux Etats-Unis, et vice versa, mais aucun des deux pays ne permet aux compagnies étrangères de desservir deux points intérieurs, à moins qu'ils aient un permis spécial pour cela. Outre cette restriction, les camionneurs canadiens peuvent opérer plus facilement aux Etats-Unis, grâce à la réduction en nombre de réglements au sud de la frontière.

Si les barrières étaient abolies de par un accord de libre-échange, un petit nombre de grandes compagnies ontariennes seraient capables de rivaliser, tandis que les compagnies américaines en tireraient de grands avantages, grâce aux facteurs géographiques et aux économies à echelle. Tandis qu'une certaine rationalisation du camionnage canadien nous apparaît de toute façon inévitable à cause d'une tendance vers la limitation de réglements à l'intérieur de ce pays, il est incertain que l'industrie puisse résister à la compétition américaine sans subir de sérieux dégâts.

Une des raisons pour cela est le modèle détablissement urbain et rural dans les deux pays par rapport à la frontière. Du fait que la plus grande concentration de la population et les centres industriels sont proches de la frontière, les villes canadiennes pourraient être aisément desservies par des transporteurs routiers américains comme extension du réseau routier américain. L'inverse n'est pas vrai pour les camionneurs canadiens, du fait que le transport canadien peut atteindre une part du marché inférieure à cause de la distance.

De plus, la tendance à la non réglementation aux Etats-Unis associée à la taille du marché américain (42 villes dont la population dépasse

1 million d'habitants par rapport à 3 au Canada) a conduit à l'apparition d'un nombre impressionnant d'entreprises de camionnage aux revenus qui excèdent 1 milliard de dollars et à des centaines d'entrepôts. Les entreprises ontariennes seraient écrasées par la compétition avec les économies à échelle dont jouissent les entreprises américaines.

ii.) Services aériens

Pour le moment, le commerce par voie aérienne, est régit par des accords bilatéraux entre le Canada et les Etats-Unis. .Nos barrières sont plus grandes dans le sens que nous avons un degré supérieur de réglementations.

Pour les services de transport aérien, un accord de libre-échange pourrait placer le Canada dans une position désavantageuse à cause d'un manque d'entreprises air-cargos, spécialisées comme celles qui existent aux Etats-Unis. Par conséquent, un développement du marché canadien pour le transport aérien, pourrait causer une perte du chiffre d'affaires pour nos compagnies aériennes à l'avantage de compagnies spécialisées américaines.

Pour les services-passagers, le Canada possède des transporteurs compétitifs et il tend théoriquement à gagner plus par l'accès aux routes interurbaines à l'intérieur du marché américain, que ne gagnent les compagnies américaines par un accès similaire au Canada. Il est en aucune façon, certain que les résultats du libre-échange soient avantageux pour les affaires.

Premièrement, une harmonisation réglementaire demanderait vraisemblablement un degré de non réglement qui changerait d'une manière significative les structures des prix canadiens. Les prix de transport sur les routes très fréquentées, et commercialement attrayantes, seraient réduits à cause des pressions exercées par la concurrence. Les pertes de revenus qui en résulteraient, rendraient impossible de continuer à subventionner les services sur les routes moins utilisées et moins lucratives - facteur d'importance pour les services qui en dépendent - et les tarifs sur ces routes

augmenteraient sûrement ou alors le service va déclinera. Etant donné l'importance économique et sociale d'un réseau de transports peu couteux et efficace pour un pays si étendu que le Canada, ceci serait un prix lourd à payer.

Deuxièmement, parce que les transporteurs américains ont plus d'expérience pour opérer dans un système de tendance à la non réglementation et parce qu'ils ont ajusté leurs opérations en conséquence, les compagnies aériennes canadiennes pourraient être désavantagées par la concurrence.

Et troisièmement, la situation géographique permet - comme dans le cas du camionnage - à plusieurs grands centres canadiens d'être desservis par des transporteurs américains à partir de bases américaines comme extension de leurs routes. Ce qui veut dire, que nos villes pourraient être desservies par des routes qui seraient des «rayons» à partir d'aéroports importants ou des «moyeux» aux Etats-Unis. Nos compagnies aériennes ne pourraient utiliser les villes canadiennes comme moyeu pour faire concurrence au marché américain, parce que nos villes sont situées tout à fait au nord des routes continentales.

f.) Sociétés d'assurance-vie et sociétés fiduciaires

Les sociétés canadiennes d'assurance-vie, qui sont principalement basées en Ontario, ont atteint un rôle compétitif au niveau mondial et elles opèrent déjà d'une manière significative aux Etats-Unis; dans certains états, les seules restrictions importantes se trouvent au niveau de l'état, . Les sociétés fiduciaires ne sont pas orientées vers l'export, si bien que l'accès au marché américain n'est pas une question à considérer.

Cependant, le droit non limité d'établissement au Canada dans ces deux industries sous l'accord du libre-échange pourrait éventuellement résulter à un pourcentage considérable de droits de propriété tenus par des étrangers.

Pour l'instant, les lois fédérales empêchent l'acquisition de compagnies d'assurances-vie, déjà sous le contrôle canadien par des compagnies étrangères. Pas plus de 10 pour cent des actions et pas plus de 25 pour cent des actions totales de telles compagnies peuvent être entre les mains d'un non-résident. La même restriction de pourcentage (10 - 25) s'applique aux sociétés fiduciaires, sous les lois fédérale et ontarienne.

En éliminant cette restriction, sous un accord de libre-échange, il existe une possibilité réelle que quelques sociétés fiduciaires, ou compagnies d'assurances puissent être acquéries par des intérêts américains.

g.) Services offerts au monde des affaires

L'immense catégorie des «services d'affaires» envelope un grand nombre d'industries distinctes, variant de l'ingéniérie à la jurisprudence, en passant par les agences d'emploi et les services de l'informatique. Ces diverses industries rentrent dans deux catégories de base: services «professionnaux» - qui englobent les sciences techniques, la jurisprudence et la comptabilité, lesquelles sont réglementées de très près par les associations professionnelles mandatées par le gouvernement - et par d'«autres» services.

Au Canada comme aux Etats-Unis, les réglementations des associations professionnelles constituent de barrières puissantes pour l'admission d'étrangers. Il n'est pas question, par exemple, qu'un avocat étranger exerce au Canada. Dans le cas des ingénieurs, les restrictions renferment la nécessité pour un ingénieur-conseil étranger de travailler en collaboration avec un ingénieur local.

En plus de ces restrictions d'autorisation, les Etats-Unis imposent des barrières d'admission dans le pays à travers sa politique d'immigration - non seulement dans les services professionnaux, mais aussi dans d'autres domaines des services d'affaires tel que les conseillers en administration. Les conseillers étrangers doivent faire une demande d'autorisation pour pouvoir entrer aux Etats-Unis. Cette démarche entraîne

des délais, et la demande n'est pas nécessairement accordée. De telles barrières d'entrée similaires n'existent pas pour les conseillers qui veulent entrer au Canada.

Par conséquent, un accord de libre-échange profiterait à certaines industries dans «certaines services d'affaires» - notamment les conseillers d'administration - en permettant un accès au marché américain similaire à celui dont jouissent les entreprises américaines au Canada.

Cependant, d'autres services d'affaires souffriraient sans aucun doute du fait de la nécessité d'un «traitement national» sous l'accord du libre-échange. Le développement de l'informatique logicielle, par exemple, pourrait être entravé si l'on empêchait le gouvernement de soutenir nos entreprises, avec des mesures d'assistance financière et une politique d'acquisition préférentielle.

Dans le cas des services professionnaux, il est beaucoup moins clair que le libre-échange soit bénéfique dans l'ensemble.

Les plus grandes entreprises d'ingéniérie en Ontario, pourraient bénéficier d'un accès facilité au marché américain. Mais la plus grande partie de cette industrie en Ontario est fait de petites entreprises qui ne sont pas adaptées à l'exportation en Ontario: Quelques 800 parmi les 900 entreprises de cette sorte ont 20 ou moins de 20 employés et des revenus de moins d'un million de dollars par an.[43]

Loin de bénéficier de ce libre-échange, ces petites entreprises spécialisées pourraient se trouver complètement écrasées sur le marché ontarien par les gigantesques entreprises américaines. Ce risque est d'autant plus grand qu'il existe un pourcentage élevé de droits de propriété des étrangers, principalement américaine dans notre économie. Dans l'absence de restrictions, une filiale américaine ayant besoin de services techniques en Ontario pourrait avoir tendance à se tourner vers la compagnie qui sert sa compagnie-mère.

En tant que directeur éxécutif de l'Association des Ingénieurs de l'Ontario, William Weinstein, souligne: «Un Libre-échange plus accentué assisterait seulement les compagnies qui offrent des services spécialisées, tandis que la majorité des entreprises pourraient perdre leur marché local, et manquer de ressources humaines et financières pour faire concurrence à l'industrie-conseil des Etats-Unis. Ceci nous suggère que les bénéfices iront aux plus grandes entreprises des deux côtés - à un petit nombre d,entreprises canadiennes et par contre à un très grand nombre d'entreprises américaines.»44

Des considérations similaires s'appliquent à d'autres domaines professionnels tels que la jurisprudence. Dans l'absence de restrictions sur les étrangers exerçant cette profession, il n'est pas clair si oui ou non il existerait un marché important pour l'exercice des avocats ontariens aux Etats-Unis. Mais étant donné le grand nombre de filiales américaines opérant en Ontario, il pourrait y avoir une tendance à importer des avocats associés à la compagnie-mère, entraînant ainsi une perte d'affaires pour nos compagnies.

h.) Autres industries

Il a été énoncé plus haut que le libre-échange aurait un impact direct ou immédiat sur un certain nombre d'autres industries du secteur tertiaire, pour lesquelles un libre-échange existe déjà pratiquement ou pour lesquelles le libre-échange joue un rôle peu important en comparaision. Mais ces restrictions sont d'une importance vitale.

En effet, un des plus grands risques que pose un accord d'ensemble sur le libre-échange dans le secteur tertiaire, est que nous serions privés de toute liberté de parer à l'imprévu.

Le secteur tertiaire est la partie qui se développe le plus rapidement dans notre économie; c'est un domaine de changements continuels, dans lequel de nouvelles industries surgissent, alors que d'autres industries existant déjà subissent des modifications considérables. D'autre part, notre pays ainsi que d'autres, commencent à peine à reconnaître le

potentiel virtuellement illimité que représente le commerce internationale et les concurrences qui en résultent.

Dans de telles circonstances, il est impossible d'affirmer que dans l'avenir nous n'éprouverons pas le besoin de pourvoir une assistance préférentielle qui aiderait une certaine industrie novice à prendre pied, ou encore de protéger une certaine industrie ontarienne de l'écrasement par de nouvelles techniques compétitives imprévues.

Ainsi, il serait très risqué de restreindre notre liberté d'agir selon un accord de libre-échange qui nous obligerait à céder par écrit notre capacité de faire face aux futurs défis et futures possibilités.

4.) Conclusions

En se basant sur cet examen fait industrie par industrie, il nous est difficile de reconnaître un avantage net pour l'Ontario, sous un accord de libre-échange en ce qui concerne le secteur tertiaire. Cette constatation s'appuie sur les conclusions de la commisiion royale sur l'union économique et les perspectives de développement pour le Canada (Mac Donald Commission):

«L'abolition des restrictions canadiennes concernant l'entrée d'entreprises américaines dans certains domaines du secteur tertiaire, pourrait conduire à une sérieuse pénétration du marché canadien par les concurrents américains, sans pour cela conférer des bénéfices semblables dans l'autre direction. Aprés tout, il est vraisemblable que les Etats-Unis aient plus à gagner d'une réduction mutuelle de barrières pour faire du commerce que n'aurait le Canada. Pour cette raison, peut-être, le Canada devrait raisonnablement s'attendre à ce que les Etats-Unis offrent certaines garanties de bon acheminement des produits exportés du Canada, en échange du consentement du Canada à pourvoir un accès plus libre à son marché de services..»[45]

Cepedant, un tel échange potentiel prend une forme très différente dans le contexte d'une compréhension de notre nouvelle économie:

Ce dont il s'agit dans le scénario de la Commission Mac Donald - et possiblement dans cette affaire globale suivie par le gouvernement fédéral - serait de virtuellement échanger certaines pertes dans le secteur de notre économie qui compte pour plus de 70 pour cent de l'emploi et de la production, dans l'espoir de faire des gains non garantis et non réalisés dans le secteur qui compte pour 20 pour cent.

De plus, les industries du secteur tertiaire qui seraient le plus atteintes par des effets contraires - soit les services financiers, culture et télécommunications, et transports - sont au coeur même de notre infrastructure économique et sociale. Chacune de ces industries est importante bien au-déla de sa contribution directe à l'emploi et à la production. La capacité de contrôler nos propres affaires financières, l'intention de refléter et de renforcer notre identité spécifique, et les réseaux de télécommunications, de transport de marchandises et de transport public - voici bien «le sommet» stratégique et vital de notre économie, et chacun serait plus ou moins mis en péril à un degré qu'à un autre par le libre échange.

Il est par conséquent recommandé:

24. Que, dans la perspective de pertes significatives de concurrences et de droits de propriété dans certaines industries-clés du secteur tertiaire et avec seulement des gains très limités et gains compensateurs dans d'autres, le gouvernement ontarien se méfie de tout accord de libre-échange dans les services.

et

25. Que le gouvernement ontarien rejète catégoriquement et s'oppose vigoureusement à tout accord de libre-échange touchant les entreprises culturelles, et/ou toute abrogation ou affaiblissement des mesures vitales telle que la loi C-58, le tarif douanier limitant la publicité s'adressant aux canadiens dans les publications étrangères, la nécessité d'un contenu canadien dans la radiodiffusion, et des règles de remplacement simultané pour les cables de télévisions.

et

26. Que, en vue de l'importance et du développement potentiel du secteur tertiaire dans notre économie, le gouvernement ontarien n'accepte aucune approche du libre-échange basée sur l'acceptation de pertes dans le secteur tertiaire en échanges de gains potentiels dans d'autres secteurs.

TROISIEME PARTIE:
AUTRES AFFAIRES RELATIFS AU SECTEUR TERTIAIRE

I. LE POTENTIEL TOURISTIQUE

Considération Stratégique Nº 10: Le tourisme est une source-clé d'emploi et de production pour l'économie ontarienne, sans parler du potentiel encore inexploité du développement du tourisime. venant d'outre mer.

Comme il a été détaillé dans le profil de l'industrie dans la cinquième partie de ce rapport, le tourisme joue un rôle vital dans l'économie ontarienne. On a estimé que les effets directs et indirects du tourisme comptent pour au moins 9 pour cent de l'emploi global dans cette province, et pour quelque 6 pour cent du produit provincial brut. [46]

Une grande part du succès de l'Ontario à attirer des touristes d'autres provinces, des Etats-Unis et de l'étranger, est attribuable aux efforts efficaces du ministère du Tourisme et des Loisirs. Ce succès, jusqu'à ce jour, constitue une base solide à partir de laquelle nous devrions tenter de créer de nouveaux emplois, ainsi qu'une hausse des revenus à travers des initiatives supplémentaires.

1.) Tourisme Extérieur

L'expérience des Etats-Unis est instructive à cet égard. En 1961, l'année qui a vu le jour du programme aggressif de «Visit USA» destiné à l'étranger, seulement 13 pour cent du tourisme étranger aux Etats-Unis, venait de l'extérieur; le reste venait du Canada ou du Mexique. En 1971, la proportion du tourisme extérieur a atteint 20 pour cent. A présent plus de 33 pour cent des touristes étrangers aux Etats-Unis provient d'outre-mer. [47]

Au Canada, par contre, seulement 5,0 pour cent des touristes étrangers en 1985, venaient de pays autres que les Etats-Unis. [48]

Tandis que l'expérience américaine souligne le degré auquel une commercialisation aggressive peut augmenter le tourisme d'outre-mer, les chiffres absolus suggèrent également que l'Ontario ne reçoit pas encore sa participation pleine et potentielle de ce commerce.

Le ministère du Commerce américaine rapporte que 9 millions de touristes par an qui viennent d'outre-mer. D'autres statistiques indiquent que plus de 2 millions de ces mêmes touristes choisissent principalement des états, se trouvant à courte distance aérienne de l'Ontario, à savoir New York, Massachusetts, Illinois, et Pennsylvanie. [49] Prenant en considération que l'Ontario, en 1985, a attiré seulement 975.000 visiteurs d'outre-mer, il nous apparaît que même en attirant une part de ces touristes voyageant déjà aux Etats-Unis, près de l'Ontario, notre tourisme augmenterait d'une manière significative.

Ceci serait hautement désirable non seulement à cause du potentiel d'accroissement du nombre total de visiteurs, mais aussi à cause du fait que les touristes d'outre-mer ont tendance à dépenser plus d'argent une fois qu'ils sont ici que ne le font d'autres touristes.

Tandis que les touristes de pays autre que les Etats-Unis, comptaient pour seulement 0.9 pour cent du nombre total de voyages personnels en 1985 en Ontario, ils comptaient pour les 7.1 pour cent, pourcentage extrémement élevé des dépenses globales touristiques. [50]

D'autre part, contrastant avec ceci, les visiteurs américains comptaient pour 21 pour cent du nombre total de touristes, et 20.8 pour cent des dépenses globales. Les visiteurs venant d'autres provinces canadiennes comptaient pour 2.4 pour cent du nombre total de touristes et 7.7 pour cent des dépenses totales, tandis que les ontariens voyageant à l'intérieur de leur province comptaient pour 75.7 pour cent du nombre total de touristes et 64.4 pour cent des dépenses. [51]

A présent cependant, les efforts publicitaires ainsi que les efforts de commercialisation du ministère du tourisme et des loisirs, sont dirigés d'une maniére prédominante sur les ontariens, et vers les états américains bordant la frontière. Ceux-ci sont reconnus comme clés de ce marché parce que les ontariens et les américains représentent pour l'instant la vaste majorité des touristes, et le plus grand montant des dépenses touristiques.

Tandis que peu d'activités de commercialisation sont entreprises outre-mer par l'Ontario - essentiellement à travers des activités de relations publiques comprenant des primes de rendement, et participation à des programmes de voyage d'information - une image publicitaire adressée directement au consommateur d'outre-mer, est presque complètement la responsabilité du gouvernement fédéral.

Grâce à une rationalisation des efforts conjugués des gouvernements fédéral et provincial, l'Ontario est maintenant reponsable de la publicité de consommteur pour les touristes à l'intérieur de la province et dans les 350 miles au-delà de la frontière américaine. Le gouvernement fédéral dirige ses dépenses totales de publicité sur le marché américain au-delà de ces 350 miles et sur le marché d'outre-mer.

Cette publicité fédérale, est, bien sûr, destinée à présenter une image globale du Canada, plutôt que de l'ontario en particulier. Cette publicité reflète toutes les parties du Canada, et l'Ontario en recouvre seulement les 2 douziémes.

Il existe deux difficultés fondamentales dans cette approche.

Premièrement, l'accomplissement général et en comparaison faible du Canada à attirer des touristes étrangers suggère le besoin d'activités promotionnelles au-delà de ce qui se fait actuellement.

Deuxièmement, le pays, comme un tout, est si vaste qu'une image publicitaire générale - dépeignant en même temps la côte ouest, les montagnes rocheuses, les prairies, les parcs d'attractions de l'Ontario et du

Québec, et les maritimes - pourrait confondre le potentiel touriste qui cherche une destination pour une ou deux semaines de vacances. Il semble que l'on attirerait plus de touristes d'outre-mer ici au moyen d'une publicité qui appuierait sur la diversité et la qualité des différentes attractions dans un rayon géographique relativement étendu en Ontario.

Le besoin d'un effort promotionnel intensifié est aussi indiqué par le fait que l'Ontario apparaît attirer un nombre décroissant des touristes d'outre-mer qui viennent au Canada.

En 1976, 1977, et 1978, l'Ontario était la porte d'entrée au Canada de juste un peu plus de 56 pour cent des touristes étrangers. Ceci s'accrût à 58.4 pour cent en 1980, puis commença à décroître pour atteindre seulement les 53 pour cent en 1984 et 1985. [52]

L'on pourrait attribuer cette diminution de rôle à la croissance du tourisme d'orient, qui emprunterait la Colombie Britannique comme voie d'entrée, pourtant il en est tout autrement. Par exemple les touristes japonais entrant par l'Ontario, sont d'un nombre rigoureusement constant, tandis que notre rôle comme point d'entrée a diminué en ce qui concerne le tourisme français, allemand et hollandais.

Sur ces données, la concentration des efforts de commercialisation de l'Ontario, sur les parties géographiques les plus fréquentées par les touristes - qui sont l'Ontario lui-même et les Etats-Unis - peut être considérée pour le mieux comme étant la première phase d'une approche à deux phases. Maintenant que des stratégies et des programmes ont été mis en place pour porter au maximum un marché déjà disponible, il serait approprié de commencer à dévouer une attention et des ressources grandissantes à d'autres secteurs.

Le désir d'une campagne publicitaire majeure pour attirer plus de touristes d'outre-mer, n'est pas diminué par le fait que ce marché nous procure actuellement peu de touristes. Tout au contraire, étant donné la taille du marché global du tourisme, et le succés de nos voisins à attirer le

tourisme d'outre-mer, notre performance relativement faible est une raison de plus pour intensifier nos efforts.

Cet argument peut aussi être vu dans le contexte qu'il existe une possibilité réelle que l'Ontario dépense moins qu'il ne le serait désirable pour la commercialisation du tourisme dans l'ensemble.

Les dépenses publiques du gouvernement pour la publicité en tourisme en 1986/1987 seront à peu près de 12.7 millions de dollars. Ceci représente un accroissement par rapport aux années précédentes. Mais à cause de la rapide hausse de la diffusion au Canada et aux Etats-Unis depuis le début des années 80, les dépenses de 1986/1987 représenteront seulement les 60 pour cent du pouvoir d'achat de l'Ontario par rapport à 1981/1982.

Un effort accru pour attirer les touristes d'outre-mer, demanderait un accroissement rapide des fonds alloués à la publicité. Mais étant donné l'importance du tourisme comme source d'emplois et de revenus, et du grand marché d'outre-mer encore inexploité, un tel investissement apparaît justifié. Il n'y a aucune raison pour que nous ne puissions attirer un nombre plus grand de touristes étrangers; mais nous ne pouvons en aucun cas faire cela sans une publicité adéquate qui concentrerait l'attention du consommateur sur l'Ontario comme une destination touristique.

A cet appui, il est par conséquent recommandé:

> 27. Que, en reconnaisssance du potentiel inexploité àcréer plus d'emplois et de revenus à travers un accroissement du tourisme venant d'outre-mer, le gouvernement prenne l'initiative d'entreprendre une publicité et une commercialisation d'outre-mer significatives.

2.) Priorités dans le Développement du Tourisme

Les activités du gouvernement qui soutiennent le tourisme se divisent en trois larges catégories: Commercialiser; promouvoir les majeures destination touristiques; assister les petits hotels et les attractions de moindre importance.

Tandis que le support de ces trois priorités est nécessaire, il nous apparaît que la commercialisation et le développement des centres touristiques majeurs, ont le plus grand pouvoir d'attirer plus de touristes. Si des fonds supplémentaires étaient disponibles pour l'accroissement du tourisme, il serait logique de fovoriser ces deux activités.

Cependant, il ne serait pas réaliste de recommander de renoncer aux ressources actuelles qui viennent à l'aide des dirigeants de petits hôtels et de petits centre touristiques, pour au moins deux raisons.

Premièrement, cette assistance - dans la forme de prêts, de prêts garantis, d'intérêts sur subventions - comble un vide important. Parce qu'elles sont considérées comme faisant des bénéfices marginaux qu'elles représentent une industrie à grand risque et ne sont qu'une industrie saisonière, les petites entreprises touristiques ont certaines difficultés à obtenir les fonds nécessaires à leur développement de la part de banques et autres sources conventionnelles.

Deuxièmement, le coût net pour l'Ontario de cette sorte d'assistance est relativement faible. Par exemple, le plus grand programme, TRIP (programme de situation du redéveloppement du tourisme) fournit des prêts garantis et des intérêts sur subventions. Le bilan des prêts garantis sous ce programme à la date du 31 mars 1986, était de 49.7 millions de dollars. Mais le coût actuel de TRIP pour l'Ontario, 1986/1987 est estimé à 5.6 millions de dollars, desquels à peu près 4 millions représentent les intérêts sur les subventions, et 1.5 millions le coût d'acquitement de prêts garantis. Ainsi donc les sommes qui pourraient être attribuées à d'autres priorités touristiques en réduisant les buts de ce programme, sont

relativement faibles, alors que l'impact négatif sur les petites entreprises serait considérable.

3.) Conscience d'hospitalité

Quoiqu'il soit vital d'attirer des touristes vers l'Ontario au moyen d'une commercialisation efficace, il ne s'agit là que d'un premier pas. Le fait qu'ils reviennent pour la seconde fois - et qu'ils conseillent à d'autres de voyager dans cette province ou pas - dépend de la manière dont ils se sentent traités.

En partie, cela dépend de la qualité du service dans les hôtels, les restaurants, et autres lieux touristiques. A son tour, cette qualité dépend en grand partie du niveau d'éducation professionnelle des pourvoyeurs de services. A cet égard, l'établissement d'un nouveau centre d'études du tourisme canadien au collège Georgien à Barrie, sera un pas important dans cette direction.

La disponibilité de services fondamentaux dans leur propre langue est une autre considération importante pour ces touristes d'outre-mer. L'Ontario possède un potentiel considérable d'amélioration dans ce domaine. Pour le moment, les touristes qui parlent d'autres langues que l'anglais ou le français, éprouvent des difficultés considérables à trouver des menus de restaurants, des brochures d'attractions et d'excursions, des listes d'hôtel pour nettoyage à sec etc. dans leur propre langue.

La façon de commencer à combler cette lacune serait que le gouvernement développe des programmes d'été pour étudiants en langues, et d'autres personnes polyglottes seraient employées comme guides touristiques et comme traducteurs de menus, brochures, etc. fournis par des opérateurs privés.

Il est aussi désirable de s'assurer que les ontariens réalisent l'importance du tourisme dans notre économie et l'importance de l'atmosphère hospitalière nécessaire à attirer un tel tourisme. Il serait utile

par conséquent, que le gouvernement développe une campagne de conscience hospitalière en appuyant sur le thème que le tourisme signifie emplois.

Il est par conséquent recommandé:

28. Que le gouvernement considère le developpement d'une conscience hospitalière, accentuant pour le grand public, l'importance du tourisme, et pour les opérations de tourisme l'importance d'agréments tels quemenus et brochures polyglottes.

et

29. Que le gouvernement considère l'établissement d'un programme d'été pour étudiants, lequel founirait des services de guides multilingues, et un service de traduction pour menus, brochures, etc soumis par les opérations du secteur privé.

II. LES INSTITUTIONS FINANCIERES

Le gouvernement de l'Ontario a déjà annoncé quelles seraient les décisions prises en ce qui concerne les politiques de droits de propriété aussi bien que les questions de règlement qui se refèrent aux industries financières.

Par conséquent, ce rapport se limitera à traiter du problème encore non résolu jusqu'ici, celui des centres bancaires internationaux.

Dans son discours budgétaire du 26 février, 1986, le gouvernemement fédéral annonçait son intention de désigner Montréal et Vancouver comme Centres bancaires internationaux (CBI).

Malgré de grandes inquiétudes exprimées à maintes reprises par le gouvernement de l'Ontario, par la ville de Toronto et par les membres de la communauté économique de l'Ontario au sujet de cette approche, le gouvernement fédéral n'en a pas encore été dissuadé.

Il serait très fâcheux si jamais cette initiative devenait réalité.

La désignation de certaines villes comme Centres bancaires internationaux, faite conjointement entre le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial, et munie d'avantages fiscaux ayant pour but d'attirer une activité banquaire internationale, est une technique qui laisse à désirer. Tout comme une étude faite par l'ancien gouverneur de la Banque du Canada, Louis Raminsky et par William Lawson - étude commandée par le gouvernement fédéral lui-même - nous avertissait au printemps dernier, une telle approche n'engendrerait probablement que très peu de prospérité accrue et de travail pou la main-d'oeuvre. Au contraire, elle serait probablement la cause d'une perte d'impôts sur le revenu puisqu'elle encouragerait le transfert des activités bancaires actuellement enregistrées au Canada.

Cependant, une des préoccupations fondamental est celle qui concerne l'absurdité et l'énorme potentiel de dégats, qu'entraînerait la désignation par le gouvernement fédéral qui ferait des villes de Montréal et de Vancouver des Centres bancaires internationaux tout en refusant le même titre à la ville de Toronto.

Toronto est incontestablement le centre financier du Canada, et le centre de l'activité bancaire internationale et domestique. Les cinq plus grandes banques à chartre font la gestion de leurs affaires internationales à partir de Toronto, et 44 des 56 filiales bancaires internationales établies au Canada, ont leur sièges sociaux dans cette ville.

Si le gouvernement fédéral désigne néanmoins Montréal et non Toront, il est difficile d'entrevoir comment un tel geste pourrait être perçu comme étant autre chose qu'une tentative pour siphonner en-dehors de Toronto l'activité bancaire qui y est déjà; ou une indication de préférence fédérale à ce que toutes nouvelles activités bancaires soient établies ailleurs.

Une telle perception dans les milieux financiers internationaux - fusse-t-elle exacte ou fausse - pourrait porter beaucoup de tort aux économies de Toronto et de l'Ontario. En s'établissant comme le centre financier du Canada après beaucoup d'années d'effort, Toronto a maintenant les bases nécessaires pour attirer non seulement de nouvelles activités financières mais aussi les autres commerces qui désirent être près de ces mêmes activités. Cette base qui sert à augmenter la création d'emplois et la production, serait en grave danger d'être affectée si jamais une idée prenait racine voulant qu'une décision délibérée de politique nationale ait été faite afin d'encourager les commerces financiers d'aller s'établir ailleurs.

Il est important de remarquer que le gouvernement fédéral n'a pas donné de raison fondamentale ou même une explication quelconque qui puisse écl;aircir son intention de désigner une autre ville que Toronto. Il est extrémement difficile de concevoir une justification économique valable pouvant expliquer ce geste qui va à l'encontre des réalités actuelles du marché. Cette initiative est donc politique de nature et motivée par des considérations dépassant le mandat de cette étude qui ne se livrera pas à des conjectures.

Quel quesoit le raisonnement sur lequel est basé cette initiative, il est difficile de comprendre comment une politique qui par sa nature même risque de causer injustement des pertes économiques à une

ville et à ses citoyens, peut être réconciliée avec le rôle d'un gouvernement national qui se doit de donner une direction équitable et impartiale à tous les citoyens.

Etant donné le potentiel de grandes pertes, qui menace l'économie de Toronto et de l'Ontario, il est juste que le gouvernement de l'Ontario continue à insister que Toronto soit inclu dans la désignation fédérale de villes comme Centres bancaires internationaux. Et, autant que cette initiative fédérale semble être politique de nature, la meilleure façon d'obliger le gouvernement fédéral à changer son orientation actuelle, serait peut-être de se servir de l'arène politique - c'est-à-dire, en alertant les résidents de l'Ontario de prendre pleine conscience de ce que cette action projetée par le gouvernement fédéral actuel aurait comme effet sur le bien-être de notre économie.

Il est donc recommandé:

30. Que, en vue des répercussions sérieuses sur l'économie de l'Ontario qu'aurait cette perception que le gouvernement fédéral semble encourager un déplacement des activités financières vers l'extèrieur de Toronto, le gouvernement de l'Ontario devrait continuer à poursuivre avec vigueur, so but de voir Toronto inclue dans toutes désignations fédérales de villes canadiennes comme Centres bancaires internationaux, et qu'il doit obtenir l'appui de l'opinion publique de l'Ontario dans cette poursuite.

III. LE MISE EN VALEUR DU DESIGN EN ONTARIO

Les industries du design de l'Ontario, soit le dessin industriel, la décoration d'intérieurs, le graphisme et la création de mode - ont une importance économique qui dépasse leur contribution directe au marché du travail à la production.

Ces industries, telles que décrites dans la cinquième partie de ce rapport, peuvent grandement rehausser la concurrence des autres exportations de l'Ontario.

Le dessin industriel joue un rôle vital en donnant une forme aux produits. Par exemple, un rapport publié en 1978 par le gouvernement fédéral au sujet de l'exportation de l'industrie de l'ameublement a conclu: «Toutes indications disponibles dans cette étude et dans d'autres études antérieures confirment la grande importance du design pour le succès des ventes de meubles. Ceci s'applique à tous les niveaux de prix et ainsi qu'à presque toutes les sections de l'industrie, en partant des lampes jusqu'aux meubles de bureau.» 53

Une étude du gouvernement britannique en tire la même conclusion: «Une analyse des différents facteurs ayant un effet quelconque sur l'exportation des biens provenant de l'Allemagne de l'Ouest à destination des Etats-Unis, a révélé que 47 pour cent de ces facteurs étaient reliés au design, comparé à 28 pour cent pour le prix. Ce message a été répété dans une étude faite pour déterminer les raisons pour lesquelles les manufacturiers britanniques achetaient leurs outils de machine à l'étranger. L'étude a attribué l'état de cette situation à 51 pour cent à cause du design et seulement 5 pour cent à cause des prix.» 54

Les entreprises de décoration d'intérieurs créent des marchés pour l'exportation de la marchandise produite en Ontario lorsqu'elles entreprennent des projets à l'étranger. Puisqu'ils prennent des décisions d'approvisionement basées sur les produits et les fournisseurs qu'ils connaissent déjà, nos décorateurs spécifient souvent toute une gamme de

marchandises canadiennes dont les meubles, les lampes, les matériaux pour les murs, les rideaux les étalages et ainsi de suite.

Lorsque l'entreprise de Rice Brydone Ltée de l'Ontario a conçu les nouveaux intérieurs de la Bourse de New York par exemple, quelque 75 pour cent des approvisionnements - les meubles inclus - provenaient du Canada.

L'industrie de la création de la mode contribue grandement au potentiel de l'exportation de notre industrie vestimentaire, tandis que le graphisme peut faire sa contribution pour promouvoir la compétition en aidant les entreprises et les produits à se situer clairement et distenctement, sur la place du marché.

Une concurrence internationale intense se fait sentir dans tous les domaines du design, et la clef du succès se trouve dans l'excellence à l'échelle mondiale.

Il existe certaines situations dans lesquelles le gouvernement pourrait aider à développer cette excellence et à attirer l'attention sur elle, là où elle se trouve déjà. De telles initiatives seraient très à propos puisque le gouvernement fédéral vient tout juste de fermer les portes du Conseil national du design et de son associé Design Canada du ministère de l'Expansion Industrielle et Régionale, ce qui a laissé d'importantes brèches concernant l'appui disponible acordé à l'industrie du design.

1.) Des bourses du design

Afin de se retrouver à la tête du design international, les plus prometteurs de nos jeunes dessinateurs devraient avoir la chance de poursuivre leurs études de troisième cycle dans les principaux centres d'Europe et des Etats-Unis.

C'est pour une telle raison que le Design Canada, qui n'est plus en vigueur, offrait un programme de bourses afin de permettre à environ une douzaine de jeunes dessinateurs industriels (- dont cinq ou six étaient

résidents de l'Ontario) - de continuer leurs études de troisième cycle dans des pays tels que l'Angleterre, la Suisse, l'Italie et les Etats-Unis. La plupart des personalités dominantes de la communauté actuelle du design au Canada ont approfondis leurs études grâce à ces bourses. Puisque les frais de scolarité seulement pour des études de troisiéme cycle dans d'autres pays peuvent être aussi élevés que $10,000 par année, la perte d'un programme de bourses signifierait que le coût de telles études serait exhobitant.

L'occasion de poursuivre des études à l'étranger est tout aussi important pour les autres industries de design. En fait, l'Association des Décorateurs enregistrés de l'Ontario a conçu un programme qui offre des bourses aux étudiants les plus prometteurs en décoration d'intérieurs, mais ce programme de bourses est encore minime et manque de fonds.

En conséquent, il est recommandé:

> 31. Que, afin de venir en aide aux plus prometteurs des jeunes dessinateurs de l'Ontario, pour qu'ils puissent contribuer au développement d'une excellence en design à l'échelle mondiale, le gouvernement, avec la coopération des différentes industries du design,établisse un programme de bourses pour des études de troisième cycle à l'étranger dans chacun des secteurs du design.

2.) Prix de distinction en design

Des prix décernés pour un design exceptionnel peuvent jouer un rôle important, non seulement pour établir un critère d'excellence, mais aussi pour attirer l'attention du marché - domestique et étranger - vers quelques uns de nos practiciens les plus doués.

Depuis la disparition de Design Canada, aucun programme de prix compréhensif n'a été crée auquel les dessinateurs de l'Ontario puissent aspirer. L'établissement d'un prix annuel de l'Ontario pour l'excellence en

design dans chacun des secteurs de cette industrie, est fortement recommandé par cette dernière et semble avoir beaucoup de mérite.

Il est donc recommandé:

32. Que le gouvernement, en coopération avec l'industrie, établisse un programme de prix annuels de l'Ontario offerts pour l'excellence dans chacun des secteurs du design.

3.) Un centre du design

L'entreprise de promoteurs en immobilier, Olympia et York, a proposé que l'on crée un Centre du design dans le vieil edifice de la Bourse de Toronto. Et même, si cette location n'était pas une des plus faciles à obtenir, l'idée de fonder un tel centre est très honorable.

La création de ce centre est préconisée par un comité composé d'importants représentants des industries du design, notamment celles du dessin industriel, de la décoration d'intérieurs et du graphisme, ainsi que de membres de la communauté académique. Ce qu'ils envisagent serait un centre d'exposition et d'éducation dans le sens le plus vaste du mot pour la décoration d'intérieurs, le dessin industriel et la production, les arts appliqués, l'architecture, la mode, le graphisme et le dessin d'urbanisme.

Un tel centre pourrait contribuer au développement d'une plus grande appréciation de l'excellence du design au Canada, et encourager les industries à devenir plus compétitives à travers le monde en faisant un meilleur usage des compétences du design.

Il est donc recommandé:

33. Que, afin de servir d'endroit d'exposition et d'éducation pour mettre en valeur l'aspect d'excellence du design, et aussi afin d'élargir la

conscience générale quant à son potentiel de contribution à la compétition, le gouvernement donne son appui et facilite la création d'un Centre principal de design.

SOMMAIRE DES CONSIDERATIONS STRATEGIQUES

1. Les industries de fabrication seront toujours une source vitale de production et de richesses, mais nous ne pouvons plus considérer ce secteur comme une source majeure pour la création de nouveaux emplois.

2. Notre meilleur espoir pour obtenir un avantage compétitif dans le marché international réside, non pas dans la fabrication en série de la marchandise, mais bien dans l'application spécialisée de tout ce que nous connaissons.

3. Dans notre nouvelle économie, un avantage de comparaison n'est pas quelque chose de statique, mais plutôt quelque chose de dynamique - c'est-à-dire, qu'il peut-être atteint en se servant de stratégies appropriées.

4. Dans l'ancienne économie industrielle, les facteurs les plus importants étaient le capital et les matières premières; dans la nouvelle économie qui apparaît, les facteurs les plus importants sont les gens et la connaissance.

5. Afin de pouvoir faire une concurrence efficace dans une nouvelle économie globale basée sur des connaissances profondes , et dépendante avant tout d'un capital humain, notre seule et plus importante arme stratégique pour faire face à cette situation se trouve dans l'excellence de l'éducation de notre main-d'oeuvre.

6. Ce qu'il y a vraiment de mieux comme moyens pour augmenter la création de travail dans notre nouvelle économie, ne sont pas les grandes sociétés commerciales, mais bien les entreprises du service tertiaire, et tout particulièrement les nouvelles petites entreprises qui viennent de s'introduire dans le marché.

7. Dans une économie où les individus représentent le meilleur atout, un réseau solide de mesures de soutien social n'est pas un drainage de capitaux, mais bien plutôt une source de développement économique.

8. Presque tous les genres de services ont le potentiel de devenir matière à exportation, et le commerce mondial de ces services pourrait éventuellement dépasser le commerce des marchandises.

9. Le libre échange entre le Canada et les Etats-Unis en ce qui a trait aux services pourrait signifier un désavantage sérieux pour les entreprises de l'Ontario notamment celles de la culture et de la radiotélévision; l'industrie de boursier en valeurs mobilières; les télécommunications et le transport, tandis que seulement quelques entreprises de services commerciaux bénéficieraient grandement de cet accès accru au marché américain.

10. Le tourisme est la source clef pour la création de travail et pour la production dans l'économie de l'Ontario, et il reste un énorme potentiel, encore intact, pour accroître le tourisme provenant d'outre-mer.

SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS

1. Que toutes les perspectives de développement économique telles mesures fiscales, aide industrielle et initiatives de promotion d'exportation soient considérées par le gouvernement de l'Ontario à l'intérieur d'un contexte qui reconnaît pleinement l'importance du secteur tertiaire dans notre économie.

2. Que le gouvernement de l'Ontario accorde, avec la coopération des conseils scolaires de toute la province, la priorité à la mise sur pied de programmes et d'autres mesures appropriées afin d'assurer que les etudiants possèderont des compétences «de base» avant la fin des études secondaires, telles qu'un apprentissage de la lecture; un sens de l'écriture logique grâce à une orthographe et une grammaire bien assimilées; des mathématiques; des connaissances informatiques et certaines notions scientifiques - ainsi qu'une formation de compréhension logique et d'apprentissage efficace

3. Que le gouvernement de l'Ontario considère sérieusement l'établissement normalisé d'examens à travers la province afin d'assurer que tous les étudiants acquièrent une compétence dans les con-naissances scolaires de base et ce, à intervalles appropriés en classes élémentaires et secondaire.

4. Que l'augmentation du financement des universités soit executée à l'intérieur d'un contexte d'efforts coopératifs entre les universités et le gouvernement et entre universités afin de réduire une répétition des efforts et de canaliser les fonds pour développer des centres de spécialisation dans chaque université.

5. Que les universités de l'Ontario insistent sur le développement des techniques de communication, de solutions aux problèmes et de prise de décision dans tous les domaines d'études en intégrant une approche inter-disciplinaire.

6. Que les universités de l'Ontario intensifient les efforts de mise sur pied de programmes spéciaux d'études combinées dans des domaines tels la commercialisation et l'ingénierie, afin de produire une expertise illimitée nécessaire à l'intérieur de certains domaines de notre économie.

7. Que le gouvernement de l'Ontario entreprenne des discussions avec les universités afin d'établir un centre ou un institut d'études en commercialisation et en commerce international se rattachant à une institution d'études commerciales en place et qu'il assure une disponibilité de fonds nécessaires à l'implantation d'un tel centre ou institut.

8. Que le gouvernement poursuive et renforce davantage son appui aux programmes d'éducation coopératifs avec la collaboration des conseils scolaires et du secteur commercial afin d'assurer la disponibilité d'un programme coopératif détaillé dans toutes les institutions de niveau secondaire de l'Ontario.

9. Que le gouvernement de l'Ontario, afin de renforcer la viabilité et le potentiel de croissance des petites entreprises du secteur tertiaire, facilite l'accès au financement par actions en élargissant l'admissibilité au Programme de financement des compagnies pour l'expansion des petites entreprises d'abord à

tous les services entregistrés et, progressivement, à d'autres industries du secteur tertiaire.

10. Que le gouvernment considère sérieusement l'exonération fiscale des paiements d'indemnité de départ et des fonds de retraite prélevés lorsqu'ils sont investis dans une nouvelle entreprise gérée par le bénéficiaire.

11. Que le gouvernement améliore l'accès pour les administrateurs de petites entreprises aux renseignements et aux programmes d'aide en établissant des centres d'information situés dans les municipalités où l'activité commerciale le demande.

12. Que les gouvernements provincial et fédéral explorent la possibilité de prise en charge, par le gouvernement de l'Ontario, de toutes les activités de la Banque fédérale de développement autres que le portefeuille de crédit existant et de les intégrer aux activités de la Société de développement de l'Ontario et des deux sociétés régionales afin de créer un centre de services pour les petites entreprises pouvant fournir tous les renseignements en un seul endroit: banque d'investissement, planification financière, consultation en gestion et en commercialisation et apport de renseignements.

13. Que le gouvernement établisse un programme d'aide volontaire national hautement qualifié pour offrir des services consultatifs en gestion aux petites entreprises par l'entremise d'administrateurs et d'entrepreneurs à la retraite - appuyé de professeurs en techniques commerciales, de spécialistes au service du gouvernement et de conseillers en administration - afin de compléter le programme CASE et d'y intégrer une

éventuelle fusion de la Société de développement de l'Ontario et de la Banque fédérale de développement.

14. Que le maintien et l'expansion de notre réseau de mesures d'aide sociale - y compris l'aide financière, les soins médicaux, les logements à prix modiques, les services de consultation, les garderies et les soins aux personnes âgées - soient considérés comme étant un investissement de toute première priorité pour augmenter les ressources humaines et créer des emplois.

15. Que notre système fiscal, afin d'assurer le financement de l'expansion des mesures d'aide sociale, soit révisé pour que la société obtienne une part équitable de bénéfices provenant de la mise en application des technologies.

16. Que la Société internationale de l'Ontario reçoive le mandat de:

- remplir les fonctions d'un service permanent et hautement perfectionné e renseignements sur le marché pour déterminer quels seraient les clients intéressés à importer des services de l'Ontario, en prêtant une attention toute particulière aux pays nouvellement en voie d'industrialisation et transmettre les renseignements recueillis à ceux qui pourraient exporter leurs services;

- maintenir un inventaire détaillé et à jour des services qui, dans le secteur privé et dans le gouvernement de l'Ontario pourraient se prêter à l'exportation et déterminer les liaisons possibles entre les services du secteur public et ceux du secteur privé, ainsi que leurs associations éventuelles avec les exportations de produits manufacturés;

- promouvoir, dans un sens général, la capacité d'exportation de services offerts par l'Ontario, à l'aide de publications, de missions commerciales, de publicité:

- servir d'agence centrale de commercialisation pour toutes les exportations de services du gouvernement de l'Ontario;

- au besoin, entreprendre la coordination d'ensembles de services combinant les connaissances techniques du gouvernement avec les services ou les produits offerts par le secteur privé, et lancer ou aider à lancer ces ensembles de services sur le marché;

- au besoin, prendre les initiatives nécessaires pour aider à la formation de consortiums de petites entreprises du secteur privé, dans le but de créer un ensemble de services que ces entreprises ne seraient pas en mesure d'exporter individuellement;

- dans les cas où des transactions directes de gouvernement à gouvernement fournissent un avantage sur le plan de la concurrence, assumer le rôle de principal contractant au nom de compagnies du secteur privé qui répondent aux critères établis, sous réserve de garanties de rendement appropriées; et

- fournir aux exportateurs de services de L'Ontario des conseils sur la structure du financement des ensembles de services aux fins de transactions éventuelles.

17. Que, pour permettre aux entreprises d'obtenir l'expertise nécessaire pour offrir une compétitivité internationale, le gouvernement adopte une politique de sous-traitance pour les projets professionnels et techniques offerte aux entreprises qualifiées du secteur privé, et que la préférence soit accordée aux entreprises canadiennes en vue de développer une plus grande exportation.

18. Que le gouvernement considère sérieusement l'implantation d'un programme permettant d'attirer l'attention des entreprises axées sur l'exportation sur les avantages d'embaucher une main-d'oeuvre multi-culurelle comme source d'expertise en matière de langages, de pratiques commerciales et des différences culturelles appropriées des pays importateurs.

19. Que, étant donné que l'éducation d'étudiants étrangers peut jouer un rôle important dans nos perspectives de transactions internationales, les taux de frais de scolarité de ces étudiants soient amenés aux niveaux concurrentiels d'autres juridictions et qu'ils soient abordables afin de maintenir un afflux d'étudiants étrangers en Ontario.

20. Que le gouvernement, en collaboration avec les universités et le secteur privé, procède à l'implantation d'un programme détaillé afin d'établir un contact personnel entre les étudiants étrangers et les entreprises de leurs domaines d'études et d'assurer que les étudiants acquièrent une compréhension globale du potentiel d'exportation de l'Ontario dans ces domaines.

21. Que le gouvernement développe le travail de cette étude, et fournisse un mécanisme de mise en oeuvre, en créant un poste de conseiller spécial auprès du premier ministre, pour le secteur tertiaire, appuyé par un secrétariat approprié, pour contrôler et anticiper les dévéloppements, identifier les besoins et les possibilités à mesure qu'ils apparaissent, et conseiller en coordonant les réponses à travers le large éventail des activités gouvernementales.

et/ou

22. Que le gouvernement attribue la responsabilité d'un tel contrôle, développment politique et coordination tout en respectant notre transition économique, au conseil politique et prioritaire du cabinet, avec les mécanismes de support appropriés mis en valeur.

23. Que le gouvernement établisse un institut de recherche et d'analyse avec le mandat les fonds et les ressources nécessaires qui lui permettraient de conseiller le gouvernement et le public sur différentes situations qui surgissent, compte tenu de leurs implications économiques et sociales .

24. Que, dans la perspective de pertes significatives de concurrences et de droits de propriété dans certaines industries-clés du secteur tertiaire et avec seulement des gains très limités et gains compensateurs dans d'autres, le gouvernement ontarien se méfie de tout accord de libre-échange dans les services.

25. Que le gouvernement ontarien rejète catégoriquement et s'oppose vigoureusement à tout accord de libre-échange touchant les entreprises culturelles, et/ou toute abrogation ou affaiblissement des mesures vitales telle que la loi C-58, le tarif douanier limitant la publicité s'adressant aux canadiens dans les publications étrangères, la nécessité d'un contenu canadien dans la radiodiffusion, et des règles de remplacement simultané pour les cables de télévisions.

26. Que, en vue de l'importance et du développement potentiel du secteur tertiaire dans notre économie, le gouvernement

ontarien n'accepte aucune approche du libre-échange basée sur l'acceptation de pertes dans le secteur tertiaire en échanges de gains potentiels dans d'autres secteurs.

27. Que, en reconnaisssance du potentiel inexploité à créer plus d'emplois et de revenus à travers un accroissement du tourisme venant d'outre-mer, le gouvernement prenne l'initiative d'entreprendre une publicité et une commercialisation d'outre-mer significatives.

28. Que le gouvernement considère le developpement d'une conscience hospitalière, accentuant pour le grand public, l'importance du tourisme, et pour les opérations de tourisme l'importance d'agréments tels que menus et brochures polyglottes.

29. Que le gouvernement considère l'établissement d'un programme d'été pour étudiants, lequel founirait des services de guides multilingues, et un service de traduction pour menus, brochures, etc soumis par les opérations du secteur privé.

30. Que, en vue des répercussions sérieuses sur l'économie de l'Ontario qu'aurait cette perception que le gouvernement fédéral semble encourager un déplacement des activités financières vers l'extèrieur de Toronto, le gouvernement de l'Ontario devrait continuer de poursuivre avec vigueur, que Toronto soit inclu dans toutes désignations fédérales de villes canadiennes comme Centre bancaire internationaux, et qu'il doit obtenir l'appui de l'opinion publique de l'Ontario dans cette poursuite.

31. Que, afin de venir en aide aux jeunes dessinateurs les plus prometteurs de l'Ontario pour qu'ils puissent contribuer au

développement d'une excellence en design à l'échelle mondiale, le gouvernement, avec la coopération des différentes industries du design,établisse un programme de bourses pour des études de troisième cycle à l'étranger dans chacun des secteurs du design.

32. Que le gouvernement, en coopération avec l'industrie, établisse un programme de prix annuels de l'Ontario offerts pour l'excellence dans chacun des secteurs du design.

33. Que, afin de servir d'endroit d'exhibition et d'éducation pour mettre en valeur l'aspect de l'excellence du design, et aussi afin d'élargir la conscience générale quant à son potentiel de contribution à la compétition, le gouvernement donne son appui et facilite la création d'un Centre du design exceptionnel.

BIBLIOGRAPHIE

1. Walter Lippmann, Public Opinion, (New York: Macmillan, 1922), . pp.3, 16.

2. Ibid.

3. Statistique Canada, Employment, Earnings and Hours, (no. cat. 72-002), CANSIM Matrix 8363, récupéré mai, 1986.

4. Ibid.

5. Ontario, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie,Flexible Automation Equipment, (Toronto: novembre,1985)

6. Ibid.

7. Peter F. Drucker, "The changed World Economy", Foreign Affairs, printemps 1986 pp. 768, 777.

8. Chalmers, Johnson, ed., The Industrial Policy Debate, (San Francisco:Institut des études contemporaines, 1984), pp. 8.

9. Dr. Albert Bressand, Services in the New "World Economy": In Search of Conceptual Framework, document présenté au Symposium international des secteurs tertiaires, Hanover, (Allemagne de l'Ouest) 12 - 15 mai, 1985.

10. Edward F. Denison, The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us, Comité du développement économique, document supplémentaire no.13. (New York: 1962), pp. 73.

11. Thierry J. Noyelle, New York City's Economy in the Year 2000: StormClouds on the Horizon? Un témoinage présenté devant la Commission de l'an 2000 de la ville de New York, 9 mai,1985, pp.9.

12. Statistiques Canada, The Labour Force, December 1985, (no. cat. 71-001) janvier 1986.

13. W.G. Flemming, Education: Ontario's Preoccupation. (Toronto, Les presses de l'université de Toronto, 1972), pp.221.

14. A.R. Dobell, The Continuing Challenge of Sustained Unemployment,(Halifax: L'institut de recherche des politiques publiques,mai 1986).

15. Note: Calculs basés sur des données publiées dans The Financial Position of Universities in Ontario: 1986 par le Conseil des universités de l'Ontario, (Toronto: juin 1986), et dans The Consumer Price Index, August 1986, Statistiques Canada, (no. cat. 62-001), septembre 1986.

16. Conseil des universités de l'Ontario, The Financial Position of Universities in Ontario: 1986, (Toronto: juin 1986).

17. Dr. Stuart L. Smith, Président, Conseil des sciences du Canada, Public education: Preparing for the World of Work - Mission Impossible? Séries de lecture Learnx 1985, 16 octobre, 1985, Toronto, Ontario.

18. Samuel L. Dunn, "The Changing University, Survival in the Information Society," The Futurist, août 1983. p. 59.

19. Ontario, Société IDEA, Continuing Assessment of Technology Skills for Ontario: The New Jobs in Technology, (Toronto: autonme 1985), p. 15.

20. Ontario, Commission sur le financement de l'éducation au niveau élémentaire et secondaire de l'Ontario. Rapport de la commission sur le financement de l'éducation au niveau élémentaire et secondaire de l'Ontario. (Toronto: décembre 1985), p. 13.

21. Ontario, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, Direction de la petite entreprise, Toronto.

22. Marie-Josée Drouin, Discours au Club Empire du Canada, 13 février,1986.

23. Ontario, ministère de l'Industrie, de Commerce et de la Technologie, Direction de la petite entreprise, Expanding Ontario's SBDC Program to Business Services. (Toronto: 27 mai, 1985).

24. Canada, ministère de l'Expansion Industrielle et Régionale, Secrétariat de la petite entreprise, Statistical Profile of Small Business in Canada, 1983, (Ottawa: 1984).

25. Jerry White, Directeur, Planification stratégique, Laventhol & Howath,"The Rise of Female Capitalism - Women as Entrepreneurs," Business Quarterly, printemps 1984.

26. Canadian Organization of Small Business, Pay Equity - In the Eye of the Beholder, (Toronto: 27 mars, 1986), p. 106.

27. John Nesbitt et Patricia Aburdene, Re-inventing the Corporation, (NewYork: Warner Books, 1985), p. 106.

28. Ernst and Whinney, ACVCC Annual Report, 1984, (Toronto: mai 1985), p. 16.

29. Canada, ministère de l'Expansion Industrielle et Régionale, Renseignements non publiés, (Ottawa: février 1986).

30. Canada, Task Force on Program Review, Economic Growth,

Services and Subsidies to Business, (Ottawa: 4 mars, 1985), p. 201.

31. Op. cit. 13.

32. Arthur J. Cordell, The Uneasy Eighties, The Transition to an Information Society, Conseil des sciences du Canada, Étude d'information 53, (Ottawa: mars 1985), p. 47.

33. Ibid.

34. Statistiques Canada, Domestic and Foreign Control of Manufacturing, Mining and Logging Establishments in Canada, 1981, (no. cat. 31-401), juillet 1985.

35. Ontario ministère du Trésor et de l'Economie, Ontario Budget 1969, (4 mars, 1969*), et Ontario budget 1985, (24 octobre, 1985).
*ministère du Trésor et de l'Economie de l'Ontario.

36. Ibid.

37. Geza Feketekuty, Current Issues in Trade and Investment in Service Industries: U.S.-Canadian Bilateral and Multilateral Perspectives, Third Annual Workshop on U.S.-Canadian Relations, Ann Arbor, Mich., 19-20 octobre, 1984.

38. Geza Feketekuty et Kathryn Hauser, The Impact of Information Technology on Trade in Services. (Washington, D.C.: Office of the U.S. Trade Representative, février 1985).

39. Canada Consulting Group Inc., mai 1985

40. Ibid.

41. Ibid.

42. Ibid.

43. Renseignements généraux sur le secteur tertiaire de l'Ontario, Consulting Engineering Industry Profile, Ontario, novembre 1986.

44. W. Weinstein, Directeur, Consulting Engineers of Ontario, Ontario trade review, Témoignage donné devant la Commission spéciale des affaires économiques, Toronto, session du matin, 17 avril, 1986, (E59).

45. Commision royale d'enquéte sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada, Rapport de la commission royale d'enquète sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada, Volume 1, (Ottawa: août 1985), p. 309.

46. Ontario, ministère du Tourisme et des Loisirs, Sections de recherche sur le tourisme, The Economic Impact of Tourism in Ontario and Regions, 1982, (Toronto: juin 1984).

47. Donna F. Tuttle, "The 'Visit USA' Program After 25 Years: Changing Markets, Growing Competition, and New Challenges Ahead." Business America, 17 février, 1986, pp. 3, 9.

48. Statistiques Canada, Travel Between Canada and Other Countries 1975(no. cat. 66-201), janvier 1977, et Travel Between Canada and Other Countries 1985, (no. cat. 66-201), octobre 1986.

49. Op. Cit. 47.

50. Ontario, ministère du Tourisme et des Loisires, Toronto.

51. Ibid.

52. Ibid.

53. Robert Knoop and Alexander Sanders, Furniture Industry: Attitudes Towards Exporting, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, Section de technologie, Programme des études sur les innovations technologiques, Rapport de recherce no. 44, (Ottawa: mai 1978), p. 225.

54. Design Council, Department of Trade and Industry, Twenty Companies + Design = Employment ... Growth ... Exports ... Profits .... (Grande Bretagne).

ANNEXE

Renseignements généraux sur le secteur tertiaire de l'Ontario

Ministère du Trésor et de l'Économie
Mai 1986

Le 13 mars 1986

L'honorable Robert Nixon
Trésorier de l'Ontario
Queen's Park
Toronto

Monsieur,

Le 15 octobre 1985, on m'a demandé d'entreprendre une étude du secteur tertiaire de l'Ontario et de vous faire part de mes constatations dans un délai d'un an. Tel que je les comprends, les buts de l'étude sont les suivants :

- identifier l'importance du secteur tertiaire dans l'économie de l'Ontario;

- déterminer quelles sont les activités de ce secteur qui ont connu une croissance; celles qui connaîtront une croissance en raison des tendances actuelles et celles qui pourraient être stimulées par l'application de politiques gouvernementales appropriées;

- examiner quelles mesures d'autres gouvernements, tant au Canada qu'à l'étranger, ont pris ou prendront probablement pour développer leur secteur tertiaire;

- évaluer l'efficacité des structures et des lignes de conduite du gouvernement relatives au secteur tertiaire;

- à la lumière des constatations se rapportant à ce qui précède, présenter au gouvernement de l'Ontario, pour qu'il les étudie, un choix de lignes de conduite visant à favoriser la croissance du secteur tertiaire en termes de création d'emplois et de source de richesse et prévoyant en particulier des mesures destinées à accroître l'exportation des services de l'Ontario.

- À présent, l'analyse poussée de cette étude a été effectuée, et j'ai le plaisir de soumettre ce rapport provisoire aux fins d'examen.

Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de ma considération.

George Radwanski

Renseignements généraux sur le secteur tertiaire de l'Ontario

Table des matières

Introduction 1
Étendue du secteur tertiaire 2
Motifs d'une étude plus approfondie 3
Définition du secteur tertiaire 4
Les composantes les plus importantes du secteur tertiaire 5
Domaines de plus forte croissance 6
Raisons de la croissance 12
Rapports avec la "Société d'information" 15
Perceptions du secteur tertiaire 15
La question de la productivité 17
Faire face aux besoins sociaux grâce aux services 19
Caractéristiques distinctives 19
Le rôle essentiel de la matière grise 20
L'avantage relatif dans une économie de services 21
Nécessité de canaliser la politique générale 22
Politique fiscale 23
Autres problèmes propres au secteur tertiaire 24
Importance croissante des échanges dans le secteur tertiaire 25
Formes d'échanges de services 27
Services négociables 27
Avantages des échanges de services 28
Potentiel de l'Ontario en matière d'exportation de services 29
Commercialisation des exportations de services 32
Rôle du gouvernement dans la commercialisation 33
La question du libre échange 35
Annexe 36

Introduction

Le secteur tertiaire constitue de loin la plus importante composante de l'économie de l'Ontario en termes d'emploi et de produit provincial brut. C'est également le secteur qui a affiché la croissance la plus rapide et qui, dans l'économie de l'Ontario, emploie le plus grand nombre de femmes.

Par conséquent, il est à-propos d'examiner le secteur tertiaire plus en détail. Ce document expose quelques-unes des constatations préliminaires qui ressortent d'une étude entreprise en octobre 1985. (La source des références figure dans l'annexe.)

Étendue du secteur tertiaire

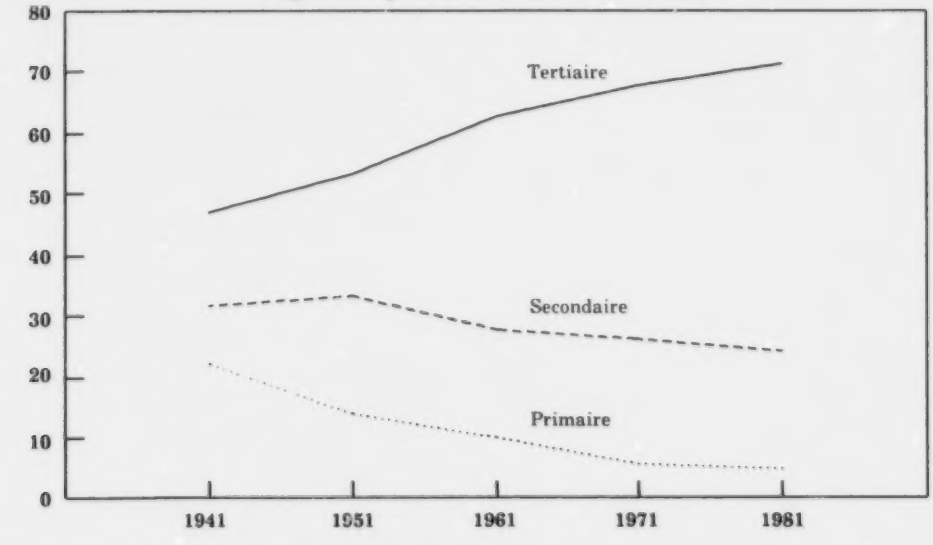
1. En Ontario, le secteur tertiaire fournit actuellement 73 pour 100 des emplois[1] et représente 70,2 pour 100 du produit intérieur brut.[2]

2. Cette prépondérance du secteur tertiaire, qui constitue maintenant la composante la plus importante de notre économie, est l'élément clé d'une transformation socio-économique tout aussi importante que l'a été le passage d'une économie agraire à une économie industrielle. Cette transformation, souvent décrite comme l'apparition d'une société postindustrielle, s'opère non seulement en Ontario, mais aussi dans tout le Canada et dans plus d'une douzaine d'autres pays industrialisés avancés. Au Canada, le secteur tertiaire fournit 75,6 pour 100 des emplois[3] et représente 72,4 pour 100 du produit intérieur brut[4]. Aux États-Unis, il fournit 76,8 pour 100 des emplois et représente 73,3 pour 100 du produit intérieur brut[5].

3. On attribue au secteur tertiaire 84,6 pour 100 de l'augmentation de la main-d'oeuvre totale de l'Ontario entre 1941 et 1981.[6] Selon le Groupe d'étude sur l'emploi et la nouvelle technologie de l'Ontario (1985), 80 pour 100 de tous les nouveaux emplois qui seront créés en Ontario au cours de la prochaine décennie le seront dans le secteur tertiaire.

4. Ce phénomène de croissance du secteur tertiaire n'a rien de nouveau ni de soudain. Il s'agit plutôt d'une progression constante qui s'effectue depuis des dizaines d'années. En 1941, 46,8 pour 100 de la main-d'oeuvre ontarienne travaillait dans le secteur tertiaire; en 1951, 53,2 pour 100; en 1961, 62,6 pour 100; en 1971, 67,9 pour 100 et en 1981, 71,6 pour cent.[7]

Main-d'oeuvre de l'Ontario répartie par secteur, 1941 à 1981



Source : Statistique Canada, données de recensement.

5. Le secteur tertiaire est de loin la plus grande source d'emplois pour les femmes en Ontario, employant 82,4 pour 100 de tous les effectifs féminins occupés dans la province.[8] Dans le secteur tertiaire, 49,1 pour 100 des employés sont des femmes, comparativement à 43,5 pour 100 dans l'ensemble de l'économie de l'Ontario. Dans le secteur secondaire, seulement 28,7 pour 100 des employés sont des femmes, et dans le secteur primaire, seulement 25,8 pour 100.[9]

6. Cette évolution du secteur tertiaire, qui est devenu la composante la plus importante de l'économie, semble irréversible. Par conséquent, il est inutile de s'interroger pour savoir si la transition menant à une "économie de services" est souhaitable. Il s'agit déjà d'une réalité inévitable.

7. Il n'est toutefois pas question de concurrence entre les secteurs secondaire et tertiaire. Le secteur secondaire est et demeurera une source extrêmement importante de richesse dans notre économie. Loin de se faire concurrence, le secteur manufacturier et le secteur des services sont essentiellement complémentaires. Une politique générale équilibrée assurerait à chacun de ces secteurs l'appui nécessaire qui leur permettra de réaliser tout leur potentiel.

Motifs d'une étude plus approfondie

8. Il est logique d'examiner de près le secteur économique qui fournit un gagne-pain à trois Ontariens occupés sur quatre. On compte au total 3 214 000 employés dans le secteur tertiaire.[10]

9. D'une manière plus précise, il est indiqué de porter une plus grande attention au secteur tertiaire pour les raisons suivantes :

- On estime que 80 pour 100 des nouveaux emplois qui seront créés en Ontario au cours de la prochaine décennie proviendront de ce secteur. Mais il n'est absolument pas certain que ce secteur réalisera tout son potentiel de création d'emplois - surtout pour ce qui est des emplois de qualité supérieure - et de richesse, en l'absence de politique générale visant à l'appuyer.
- Il serait impossible de se faire une idée complète de la vaste transformation socio-économique souvent décrite comme l'apparition d'une société "postindustrielle", sans bien comprendre le rôle que joue le secteur tertiaire.
- L'internationalisation croissante des services et l'accroissement du commerce mondial des services créent des débouchés, mais présentent aussi, en raison de la concurrence, des risques qu'il faut bien comprendre pour pouvoir les traiter de façon appropriée.
- La compétitivité de notre secteur secondaire dans l'économie mondiale dépendra, dans une large mesure, du soutien que lui apportera un secteur tertiaire innovateur et efficace.
- D'autres pays, notamment les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon, ont commencé à déployer des efforts considérables pour

régler les questions touchant le secteur tertiaire. Nous risquons de nous retrouver dans une position désavantageuse si nous n'arrivons pas à rattraper le pas dans ce domaine et à le garder.

Définition du secteur tertiaire

10. Une première étape pour comprendre la nature du secteur tertiaire est de s'en tenir à ce qu'il englobe. Il n'y a malheureusement pas de définition généralement acceptée de ce qui constitue ce secteur.

Certaines définitions portent surtout sur le caractère intangible des services. Dans cette optique, un service est une chose qui a une valeur économique, mais qu'on ne peut toucher ni manipuler. Mais cette définition peut porter à confusion. Tout ce qui a une valeur économique et est intangible, par exemple, la réputation ou l'achalandage d'une entreprise, n'est pas nécessairement un service. Et il ne va pas forcément de soi que tous les services soient intangibles; les livres, les cassettes vidéo et les cartes de crédit en sont la preuve. (Ces derniers sont en réalité des services liés à des biens; c'est surtout le contenu littéraire, l'enregistrement et la simplification des opérations financières plutôt que le papier, le celluloïd ou le plastique qui leur donnent de la valeur.)

Dans d'autres définitions, on procède plutôt par élimination, c'est-à-dire que ce qui ne peut être classé facilement dans les secteurs primaire ou secondaire est considéré comme faisant partie du secteur tertiaire. Mais là aussi il y a divergence d'opinions : certaines de ces définitions excluent la construction ou les services publics.

11. Aux fins de l'élaboration de la politique générale, la définition la plus utile, et aussi la moins litigieuse, est celle qui consiste à procéder par élimination le plus largement possible. Ainsi, la construction et les services publics sont inclus dans le secteur tertiaire parce qu'ils ne s'insèrent pas d'une manière satisfaisante dans le secteur primaire ou le secteur secondaire et qu'ils ne seraient pas tellement touchés par des mesures générales visant l'un ou l'autre de ces secteurs.

Le secteur tertiaire de l'Ontario est donc défini dans la présente étude comme comprenant toutes les activités économiques autres que l'agriculture; la foresterie; la pêche, la chasse et le trappage; l'extraction de pétrole et de minéraux, l'exploitation de carrières et la fabrication. (Les services auxiliaires de ces activités, par exemple les services agricoles, sont considérés comme faisant partie du secteur tertiaire.)

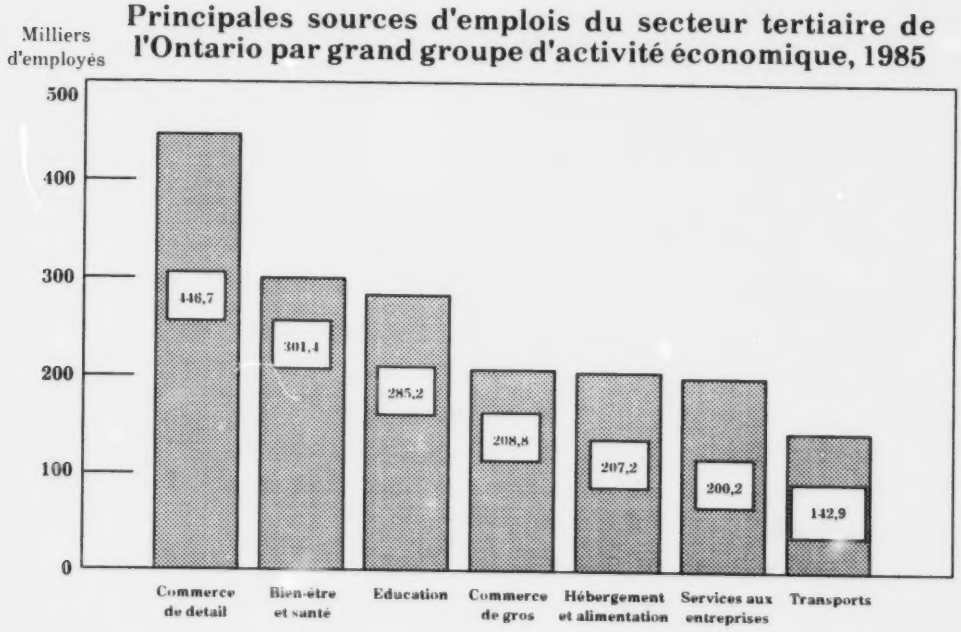
12. Le secteur tertiaire de l'Ontario englobe précisément plus de 100 types distincts d'activités regroupées en six grandes divisions par Statistique Canada : la construction; les transports, communications et autres services publics; le commerce; les finances, les assurances et l'immobilier; les services communautaires, commerciaux et personnels; l'administration publique et la défense.

Les composantes les plus importantes du secteur tertiaire

13. En Ontario, les sept plus grands groupes d'activités économiques du secteur tertiaire en termes d'emplois (1985) sont :[11]

- le commerce de détail;
- le bien-être et les services de santé;
- l'éducation et les services connexes;
- le commerce de gros;
- l'hébergement et l'alimentation;
- les services fournis aux entreprises; et
- les transports.

Principales sources d'emplois du secteur tertiaire de l'Ontario par grand groupe d'activité économique, 1985



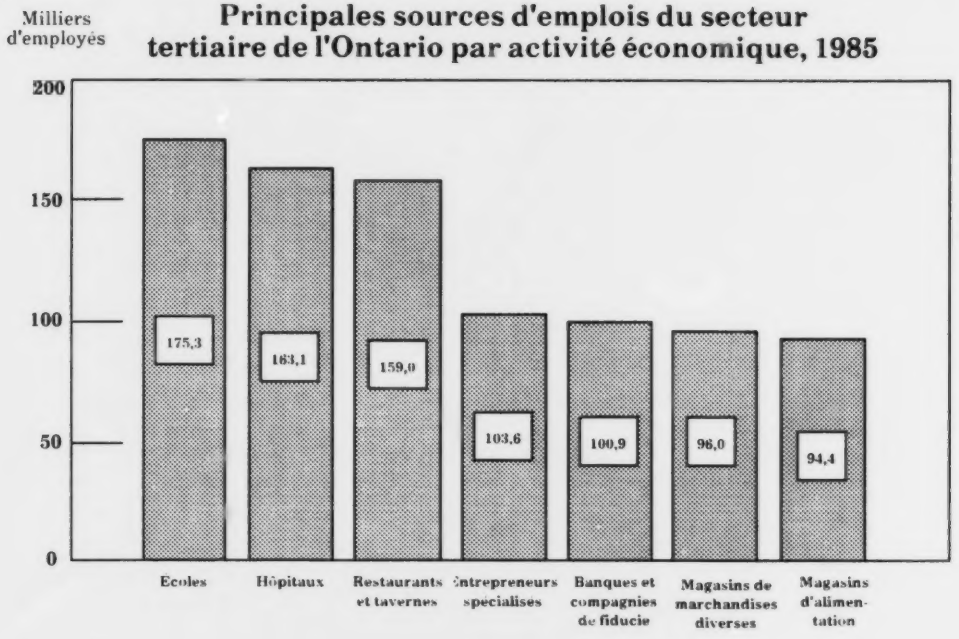
Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 8363 (Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail), mars 1986.

14. À un niveau plus détaillé, les activités économiques les plus importantes (administration publique et défense exclues) dans le secteur tertiaire de l'Ontario, en termes d'emplois sont :[12]

- les écoles élémentaires et secondaires;
- les hôpitaux;
- les restaurants, traiteurs et tavernes;
- les entrepreneurs en construction spécialisés;
- les banques et autres établissements acceptant des dépôts;

- les magasins de marchandises diverses; et
- les magasins d'alimentation.

Principales sources d'emplois du secteur tertiaire de l'Ontario par activité économique, 1985



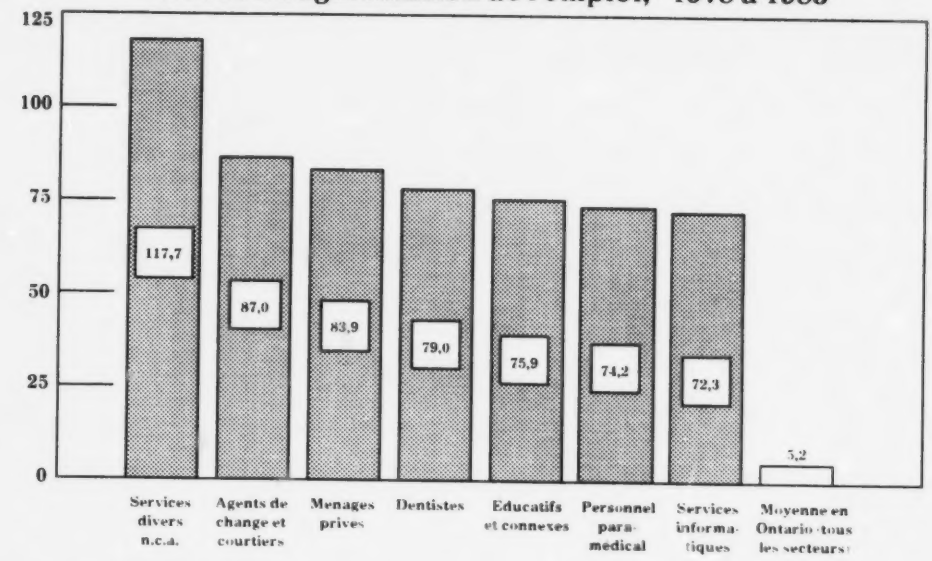
Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 8363 (Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail), mars 1986.

Domaines de plus forte croissance

15. À l'heure actuelle, les activités économiques qui connaissent la croissance la plus rapide dans le secteur tertiaire de l'Ontario, en termes de taux d'augmentation de l'emploi entre 1978 et 1983 (en emplois équivalents à temps plein) sont :[13]

- les services divers, non compris ailleurs (par exemple, les services de traduction, les écoles de conduite et clubs philanthropiques);
- les agents de change et courtiers en valeurs mobilières;
- les ménages privés;
- les cabinets de dentistes;
- les services éducatifs et connexes (autres que les écoles, universités, etc.);
- les bureaux de personnel paramédical;
- les services informatiques; et
- les services personnels divers (par exemple, les services de garde d'enfants; services de guide pour touristes, chasseurs et pêcheurs; et centres de conditionnement physique).

Activités économiques du secteur tertiaire de l'Ontario aux taux les plus élevés d'augmentation de l'emploi,* 1978 à 1983

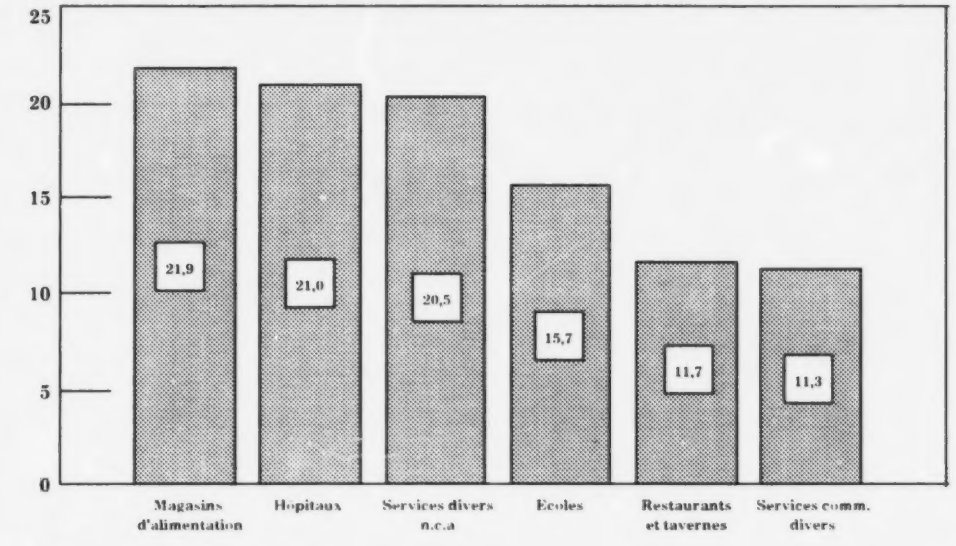


* Exprimé en équivalents a temps plein
Source : Statistique Canada, integration et analyse de microdonnees d'entreprise, passage special en ordinateur, 1986.

16. Au cours de la même période, de 1978 à 1983, les activités économiques qui ont connu la croissance la plus rapide dans le secteur tertiaire de l'Ontario, en termes de nouveaux emplois exprimés en emplois équivalents à temps plein, ont été :[14]

- les magasins d'alimentation;
- les hôpitaux;
- les services divers, non compris ailleurs;
- les écoles primaires et secondaires;
- les restaurants; et
- les services commerciaux divers (par exemple, les bureaux de crédit, les services de duplicateurs et de tirage de bleus; la création de mode et les services de consultation; les permanences téléphoniques).

Activités économiques du secteur tertiaire de l'Ontario aux plus fortes augmentations de l'emploi,* 1978 à 1983



* Exprime en equivalents a temps plein
Source : Statistique Canada, integration et analyse de microdonnées d'entreprise, passage spécial en ordinateur, 1986.

17. Pour comprendre comment et pourquoi le secteur tertiaire est en train de devenir la composante la plus importante de notre économie, il est indiqué de commencer par classer les services selon le rôle qu'ils y jouent. En utilisant cette méthode, on peut classer les services comme suit :

    - les services de distribution (transports, communications, services publics et commerce de gros);
    - les services de construction;
    - les services de détail;
    - les services fournis aux producteurs et aux entreprises (finances, assurances, immobilier);
    - les services sociaux (santé, éducation, bien-être);
    - les services fournis surtout aux consommateurs (divertissements et loisirs; hébergement et restauration; services personnels); et
    - l'administration publique et la défense.

18. En indiquant pour chaque catégorie le taux de croissance de la main-d'oeuvre et le nombre réel d'emplois dans le secteur tertiaire de l'Ontario entre 1941 et 1981, on obtient le tableau suivant :[15]

Croissance de la main-d'oeuvre dans le secteur tertiaire de l'Ontario, 1941 à 1981

Secteur	1941	1981	Variation	
			N^bre	%
Services de distribution	150 133	535 345	385 212	256,6
Services de construction	83 605	249 590	165 985	198,5
Services de détail	153 379	527 435	374 056	243,9
Services aux producteurs ou aux entreprises	52 660	468 180	415 520	789,1
Services sociaux	70 129	580 820	510 691	728,2
Services fournis surtout aux consommateurs	141 862	396 185	254 323	179,3
Administration publique et défense	53 440	311 540	258 100	483,0

Source : Statistique Canada, données de recensement, 1941 et 1981.

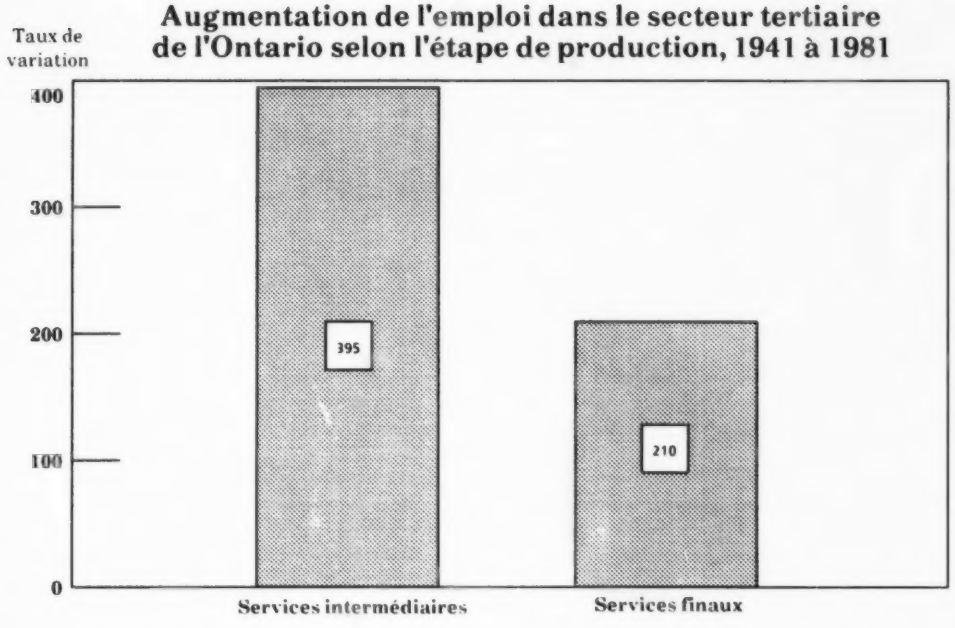
Remarques : Les services de distribution comprennent les transports, les communications, les services publics et le commerce de gros. Les services fournis aux producteurs ou aux entreprises comprennent les services de finances, d'assurances et d'immobilier. Les services sociaux comprennent les services de sante, l'education et le bien-être. Les services fournis surtout aux consommateurs comprennent les services de loisirs et de divertissements, d'hebergement et d'alimentation ainsi que les services personnels.

Ce sont les services fournis aux producteurs ou aux entreprises ainsi que les services sociaux qui ont connu la plus forte croissance, tant en pourcentage qu'en chiffres absolus. Les services fournis aux producteurs ou aux entreprises ont affiché la croissance la plus rapide tandis que les services sociaux - dont les données numériques sont au départ plus élevées et qui utilisent davantage de main-d'oeuvre - ont affiché la plus forte augmentation en chiffres absolus.

19. Un autre mode utile de classification consiste à classer les services selon l'étape de production à laquelle ils sont fournis. En utilisant cette méthode, les services se divisent en deux grandes catégories : les services intermédiaires (les services de distribution et les services fournis aux producteurs ou aux entreprises) qui constituent des intrants utilisés dans la production d'un bien final ou la prestation d'un service final; et les services finaux (construction, services de détail et services fournis surtout aux consommateurs) qui sont achetés directement par l'utilisateur final.

20. Mis à part les services sociaux, l'administration publique et la défense, qui ne sont pas des biens commercialisables au même titre que les autres services, on obtient le graphique suivant illustrant la croissance du secteur tertiaire de l'Ontario entre 1941 et 1981 selon l'étape de production.[16]

Augmentation de l'emploi dans le secteur tertiaire de l'Ontario selon l'étape de production, 1941 à 1981



Source : Statistique Canada, données de recensement, 1941 et 1981.

Les services intermédiaires ont connu une croissance presque deux fois plus rapide que les services finaux.

21. De la même façon, on découvre une plus forte croissance des services intermédiaires lorsqu'on applique la classification selon l'étape de production à la création d'emplois exprimés en emplois équivalents à temps plein entre 1978 et 1983 :[17]

Augmentation de l'emploi dans le secteur tertiaire de l'Ontario selon l'étape de production, 1978 à 1983

			Variation	
Étape*	1978	1983	N^bre	%
Services intermédiaires	805 322	875 919	70 597	8,8
Services finaux	853 866	893 623	39 757	4,7

Source : Statistique Canada, intégration et analyse de microdonnées d'entreprise, passage spécial en ordinateur, janvier 1986.

* Voir les définitions aux paragraphes 17 et 19.

22. Ces constatations démontrent clairement que la perception générale de la croissance du secteur tertiaire comme étant simplement une prolifération d'établissements comme les comptoirs de repas-minute et les services de nettoyage à sec est un mythe. En fait, la participation de la main-d'oeuvre aux services fournis surtout aux consommateurs a affiché le taux de croissance le plus lent du secteur tertiaire entre 1941 et 1981 et seuls les services de construction ont connu une augmentation moindre en chiffres réels.

Ce sont les services fournis aux producteurs ou aux entreprises qui ont affiché la croissance la plus forte - les services de finances, d'assurances, d'immobilier, les agences de placement et les services de personnel, les services informatiques, les services de sécurité et d'enquête, de comptabilité, de publicité, d'architectes, d'ingénieurs, les services scientifiques, juridiques, les services de notaires, de conseillers en gestion et les services divers fournis aux entreprises - ainsi que les services de santé et l'éducation.

23 Les données sur les dépenses personnelles pour l'achat de biens et de services en Ontario confirment que la croissance du secteur tertiaire n'est nullement attribuable à un changement dans les habitudes *d'achats des consommateurs* qui achèteraient maintenant plus de services que de biens.[18]

En termes de dollars au *prix courant*, les dépenses personnelles pour des services ont augmenté considérablement par rapport à celles engagées pour des biens entre 1961 et 1984. En 1961, les achats de services représentaient 38,6 pour 100 des dépenses personnelles et les achats de biens, 61,4 pour 100. En 1984, la part des dépenses personnelles consacrées aux services était passée à 46,1 pour 100 tandis que la part consacrée à l'achat de biens avait chuté d'autant à 53, 9 pour 100.

Toutefois, en dollars *constants* de 1971 - c'est-à-dire en dollars convertis pour tenir compte de l'inflation - la proportion des achats de services pour cette même période est demeurée presque inchangée, n'ayant augmenté que d'une fraction. En 1961, 42,4 pour 100 des dépenses personnelles ont été consacrées à l'achat de services et 57,6 pour 100, à l'achat de biens; en 1984, les achats de services ont représenté 42,6 pour 100 des dépenses personnelles et les achats de biens, 57,4 pour 100.

Ces chiffres indiquent que le prix des services a augmenté plus rapidement que le prix des biens au cours de cette période, mais les revenus ayant également augmenté, les consommateurs ont pu absorber les hausses de prix et continuer à utiliser des services dans la même proportion que par le passé. Mais ces constatations ne corroborent pas l'opinion selon laquelle les consommateurs ont en réalité commencé à acheter moins de biens pour utiliser, par contre, plus de services.

Raisons de la croissance

24. Sur cette toile de fond, on peut expliquer la naissance du secteur tertiaire en tant que composante la plus importante de notre économie par un ensemble de facteurs :

a) *Une très forte augmentation de la demande de services intermédiaires (services aux entreprises ou aux producteurs, et services de distribution) :*

Au fur et à mesure que la fabrication devenait de plus en plus automatisée, les gestionnaires ont pu se détacher des problèmes de production pour se concentrer davantage sur la planification, le développement des produits, la stratégie de commercialisation et le contrôle administratif. Cette tendance s'est renforcée de plus en plus rapidement dans les années qui ont suivi la Deuxième guerre mondiale avec la montée des grandes compagnies exigeant diverses fonctions comme la gestion, la communication et le contrôle, l'embauche, l'évaluation et la formation du personnel, et la commercialisation, qui doivent être exécutées de façon bien plus spécialisée que dans les entreprises de moindre envergure.

En même temps, l'importance croissante de marchés nationaux, remplaçant les marchés régionaux, au cours des années d'après-guerre, a amené la création de réseaux de plus en plus développés de distribution et de vente au détail à l'échelle du pays. C'est alors que la réduction des différences régionales a créé des marchés suffisamment étendus pour progressivement permettre aux producteurs de viser des segments différents de consommateurs grâce à la différenciation des produits, c'est-à-dire en offrant de nombreuses variations d'un même produit de base. Cette différenciation a rendu nécessaires diverses fonctions de service telles que les enquêtes sur la consommation, le développement et le design des produits, la publicité et les points de vente au détail spécialisés.

Enfin, ces dernières années, les entreprises ont eu de plus en plus tendance à confier à des sous-traitants les divers services qu'elles effectuaient elles-mêmes en les achetant à des entreprises spécialisées indépendantes. Une des conséquences de cette tendance a été de transférer l'enregistrement statistique des emplois et de la production découlant de ces activités du secteur secondaire au secteur tertiaire. Mais ce qu'il en résulte n'est pas simplement un transfert statistique de la même activité. Bien qu'aucune recherche empirique n'ait été effectuée sur ce sujet, les données anecdotiques dont on dispose et l'avis des experts permettent de penser que cette façon de faire entraîne un gain net en emplois et en production, parce que les entreprises nouvellement créées trouvent aussi des clients parmi les entreprises de moindre envergure qui ne pouvaient se permettre d'effectuer ces services très spécialisés avec leurs propres moyens.

b) *Une très forte augmentation de la demande de services sociaux (santé et éducation) :*

Le niveau de la santé et de l'éducation va de pair avec l'accroissement de la prospérité d'une société. Non seulement le public demande des services de santé et d'éducation de première qualité, mais la croissance de ces services a été favorisée par les changements démographiques et par quelques-unes des conséquences du glissement progressif vers une économie de service. Au fur et à mesure que le secteur tertiaire absorbe davantage de main-d'oeuvre, on s'est rendu compte, au moins de façon implicite, qu'il importait de protéger le capital humain grâce aux soins de santé (par exemple, en réduisant l'absentéisme dû aux maladies) et à l'éducation (nombre de services exigent des compétences plus étendues et comparativement plus complexes).

c) *Une augmentation de la demande de certains services au consommateur :*

Bien que les services au consommateur aient crû beaucoup moins rapidement que les autres types de services, ils ont néanmoins considérablement augmenté du fait de la richesse croissante et des modifications du style de vie de la population. Rien ne permet de penser que l'achat de services ait remplacé l'achat de biens dans une grande mesure. Il semblerait toutefois qu'au fur et à mesure que le revenu disponible augmente, une plus grande partie de cette augmentation soit souvent consacrée à l'achat de certains services plutôt qu'à l'acquisition de biens.

Ceci peut s'expliquer, dans une certaine mesure, par le fait que l'aisance croissante des consommateurs leur permet de satisfaire des besoins de plus en plus raffinés. C'est-à-dire que leur revenu est tout d'abord consacré aux besoins de première nécessité tels que la nourriture, le logement et l'habillement et que, s'il leur reste de l'argent, les consommateurs tendent à le dépenser pour des besoins secondaires. Ils achètent une automobile au lieu d'emprunter les transports publics, ou des appareils ménagers qui leur permettent d'avoir davantage de loisirs comme des lave-vaisselle, des aspirateurs et divers appareils ménagers. Et, s'il leur reste de l'argent une fois leurs besoins essentiels et secondaires satisfaits, les consommateurs le dépensent pour satisfaire des besoins reliés au style de vie ou à la satisfaction personnelle. Il se trouve que cette dernière catégorie de besoins comporte un ensemble plus étendu de services ou de services et de biens combinés; par exemple, les activités sportives telles que le ski exigent du matériel (biens) et des leçons et des installations (services).

La tendance à consacrer le revenu disponible excédentaire plutôt aux services peut aussi dépendre en partie du fait que ce marché est moins susceptible d'être saturé. C'est-à-dire qu'une personne ayant un excédent de revenu disponible n'est guère susceptible

d'acheter une seconde cuisinière ou une autre chaîne stéréo si elle est satisfaite de celles qu'elle possède, mais elle pourra aller dans un bon restaurant plus souvent ou voyager davantage. De même, bien des gens possèdent déjà la plupart des appareils ménagers qui leur permettent de consacrer moins de temps aux tâches ménagères, tels que lave-vaisselle ou aspirateur, mais ils peuvent faire appel à un nombre croissant de services "commodes" offerts notamment par les décorateurs intérieurs, les conseillers de mode ou les traiteurs.

On peut aussi attribuer l'augmentation de la demande de services de consommation aux modifications du style de vie et de la structure démographique. Par exemple, l'entrée d'un nombre croissant de femmes sur le marché du travail a entraîné une demande accrue de services de garderie, de ménage, de plats à emporter, etc. De même, le vieillissement de la population créera une demande pour certains services, comme le fait le nombre plus important de célibataires dans notre économie du fait qu'on se marie plus tard et qu'on divorce plus souvent qu'autrefois.

d) *Les services exigent davantage de main-d'oeuvre :*

Dans l'ensemble, les services tendent à demander bien plus de main-d'oeuvre et sont moins susceptibles d'être automatisés que la production de biens. C'est ainsi que l'emploi dans le secteur secondaire a crû lentement en réponse à la demande accrue de biens, alors que l'emploi dans le secteur tertiaire a augmenté très rapidement en réponse à l'augmentation de la demande de services.

e) *Les pressions de la concurrence et du marché sur le secteur secondaire :*

Bien que ce glissement vers une économie de services se soit produit alors que notre production de biens était très forte, il est renforcé et devient plus visible actuellement du fait des difficultés auxquelles fait face la production en grande série. Au fur et à mesure que les pays en voie de développement deviennent de plus en plus capables de fabriquer en grande série des produits même relativement complexes, que le marché domestique de certains produits de consommation durables approche le point de saturation, et que les nouvelles technologies déplacent la main-d'oeuvre du secteur secondaire, les travailleurs se tournent de plus en plus vers le secteur tertiaire pour trouver un emploi.

25. Le glissement vers une économie de services ne signifie pas que les services remplacent les produits manufacturés, pas plus que la société industrielle n'a éliminé la production des denrées agricoles. Il signifie que certains types de produits de grande série peuvent de plus en plus être fabriqués ailleurs, et que les produits très spécialisés complexes ou nouveaux que nous devrions nous efforcer de fabriquer nécessiteront relativement moins de main-d'oeuvre pour

le processus même de fabrication. Ainsi la perspective - tout comme précédemment lors de la transition de l'économie agricole à l'économie industrielle - est que le secteur secondaire sera une source importante de production et de richesse mais non d'emplois, alors que c'est vers le secteur tertiaire que nous devrons nous tourner pour créer de nouveaux emplois.

Rapports avec la "Société d'information"

26. Il importe également de noter qu'il ne faut pas confondre le glissement vers une économie de services ou une société "post-industrielle" avec les concepts d'une "société d'information". Bien que les récents progrès en technologie d'information et de communication aient sans aucun doute favorisé et accéléré la croissance des services, la transition vers une économie de services a commencé au moins au cours des années 1940 et était bien établie avant que les nouvelles technologies d'information aient pris de l'importance. De plus, on ne peut attribuer en grande partie la forte croissance des secteurs de la santé et de l'éducation aux nouvelles technologies de l'information. De toute façon, il serait vain de chercher à définir quelles activités peuvent ou ne peuvent être considérées comme faisant partie d'une "économie d'information". Pratiquement toutes les activités - de la fabrication des chaussures à la neurochirurgie en passant par la conception des logiciels - impliquent dans une certaine mesure l'information ou la connaissance; ce n'est qu'une question de degré.

Perceptions du secteur tertiaire

27. Nombreux sont ceux qui pensent que les services sont, dans une certaine mesure, moins "réels", valables ou désirables que les biens, ou qu'ils ne sont que le sous-produit des activités manufacturières. Cette conception des services remonte au moins à Adam Smith, et elle est tout à fait comparable au dédain qu'avaient l'aristocratie foncière et les travailleurs agricoles pour l'industrie manufacturière naissante à la fin de l'époque agraire. Mais il semble que cette attitude soit sans fondement convaincant et que les services ne sont en rien inférieurs à la fabrication de biens dans l'économie d'aujourd'hui.

28. Au niveau conceptuel, on fait grand cas de l'aspect "intangible" des services par rapport aux biens. Mais il est difficile de voir en quoi cela importe en tant que principe général. Un scalpel (bien tangible) est-il plus réel ou valable que le travail du chirurgien pratiquant une opération qui sauvera la vie d'un patient (service intangible)? Le détergent ou les serviettes en papier que l'on jette après s'en être servi (biens tangibles) sont-ils réellement plus durables en soi qu'une coupe de cheveux (service)?

Un point de vue plus réaliste est que le secteur secondaire et le secteur tertiaire produisent des choses qui vont du frivole et du

simple à l'essentiel et au très complexe - de la gomme à mâcher aux antibiotiques en ce qui concerne le secteur secondaire, et du nettoyage des chaussures à la chirurgie en ce qui concerne le secteur tertiaire. Les antibiotiques ont évidemment plus d'importance et de valeur que le nettoyage des chaussures et la chirurgie passe certainement avant la gomme à mâcher. Ce qui est aussi évident est qu'il n'y a aucune logique apparente à dire que les antibiotiques sont d'un ordre économique supérieur à celui de la chirurgie simplement parce que les uns sont des biens et l'autre un service.

29. De même, le secteur tertiaire dans l'économie d'aujourd'hui est bien autre chose que le sous-produit du secteur secondaire. Seulement 35 pour 100 de la production totale de services intermédiaires sont destinés aux secteurs secondaire et primaire; les autres 65 pour 100 sont utilisés par d'autres services.[19] Par exemple, seulement quelque 23,9 pour 100 des services de gestion d'entreprise sont utilisés par le secteur secondaire alors que les autres utilisateurs sont l'industrie des finances (15,2 pour 100), la construction (15,8 pour 100), les services fournis aux entreprises, aux particuliers et aux collectivités (10,5 pour 100), et le commerce (11,4 pour 100).[20]

Ainsi, tandis que la croissance du secteur secondaire favorise sans aucun doute la croissance du secteur tertiaire, même la partie des services intermédiaires de ce secteur n'est pas complètement dépendante de la croissance du secteur manufacturier. Il peut croître, et croît, grâce au développement de services nouveaux ou étendus à d'autres entreprises de services. Et, bien entendu, on peut encore moins considérer d'autres services tels que les services sociaux ou personnels comme des "sous-produits" du secteur secondaire.

30. On s'inquiète à juste titre que le secteur tertiaire comporte davantage d'emplois mal rémunérés que le secteur secondaire. Le salaire hebdomadaire moyen (à l'exclusion des heures supplémentaires) des travailleurs ontariens du secteur secondaire était de 493,13 $ en janvier 1986, alors qu'il était de 387,89 $ dans le secteur tertiaire (chiffres de la construction exclus).[21]

Mais ceci ne tient pas compte du fait qu'il existe des variations considérables de qualité d'emploi et de salaires dans le secteur tertiaire, comme d'ailleurs dans le secteur secondaire. Par exemple, le salaire hebdomadaire moyen était de 277,48 $ dans l'industrie de la chaussure, de 315, 89 $ dans l'industrie du vêtement et de 333,77 $ dans la boulangerie alors qu'il atteignait 498,03 $ dans la partie des services de l'industrie de la construction, 695,56 $ pour le personnel des bureaux d'agents de change et de courtiers en valeurs mobilières, 554,99 $ dans l'enseignement primaire et secondaire et 595,76 $ dans les services d'informatique.[22]

Comme on l'a fait remarquer plus haut, dans le secteur tertiaire, la croissance la plus rapide s'est produite dans des domaines complexes et spécialisés tels que les services aux entreprises, la santé et

l'éducation, qui sont les domaines où l'on trouve des emplois très bien rémunérés, bien qu'on y rencontre aussi un grand nombre de bas salaires.

31. Si un glissement de la main-d'oeuvre du secteur secondaire au secteur tertiaire avait réellement entraîné une diminution des revenus et une baisse du niveau de vie, nous aurions dû le constater au Canada au cours des 40 dernières années. En fait c'est le contraire qui s'est produit.

32. En aucun cas le secteur tertiaire ne crée d'emplois aux dépens du secteur manufacturier. En plus de poursuivre ses efforts pour maximiser le potentiel du secteur secondaire, le gouvernement devra donc avoir pour principal souci de veiller à ce que le secteur tertiaire se développe le plus possible dans des activités bien rémunérées et non pas dans des emplois peu spécialisés et mal rémunérés.

La question de la productivité

33. On assume généralement que la croissance de la productivité du secteur tertiaire est moindre que dans le secteur secondaire. Mais la question n'est pas aussi simple pour les raisons suivantes :

a) *Il existe de sérieuses difficultés d'évaluation et de définition :*

Dans le secteur manufacturier, on mesure généralement la productivité en terme de production par travailleur. Mais, dans le cas de services intangibles et très divers, on ne s'accorde pas sur ce qui constitue la production. La production d'un avocat, par exemple, se mesure-t-elle en nombre de clients reçus par jour ou en nombre d'affaires traitées? Dans ce cas, un avocat qui traite d'affaires simples et routinières sera beaucoup plus productif qu'un de ses collègues qui s'occupe de dossiers importants et demandant beaucoup de temps. Peut-on mesurer sa productivité en termes d'honoraires? Dans ce cas, les conseils donnés à un client pour lui éviter un procès long et coûteux seraient considérés comme improductifs. Il existe de semblables difficultés d'évaluation dans tout le secteur des services : pour donner un autre exemple, la productivité d'une banque doit-elle être mesurée selon le nombre de clients servis ou selon la valeur en dollars des transactions?

Une autre difficulté provient de ce que ce n'est pas toujours dans le secteur tertiaire que celui qui fournit le service augmente la productivité. Pour ne citer qu'un exemple, une entreprise qui calcule et remplit les déclarations d'impôts pour les particuliers peut paraître relativement improductive si on se base sur ses effectifs en personnel. Mais si quelqu'un fait appel à ses services au lieu de prendre une journée de congé pour remplir sa déclaration, ou y passer toute la nuit et s'endormir sur son travail le lendemain, il est évident que l'économie y gagne en terme de productivité. Ce qui est plus important, puisqu'une déclaration

bien faite est probablement traitée plus rapidement par les fonctionnaires du ministère du Revenu qu'une déclaration incomplète, un service à faible productivité en un lieu peut entraîner des gains substantiels en productivité ailleurs. De même, le travail d'un conseiller en gestion ou d'une entreprise de logiciel du secteur tertiaire peut entraîner des gains importants de productivité pour une entreprise manufacturière, mais les statistiques n'attribuent pas ce gain pour l'économie aux services.

b) *La productivité, et les possibilités d'amélioration, diffèrent énormément d'une activité du secteur tertiaire à l'autre :*

Certains services qui demandent des contacts de personne à personne entre le fournisseur et le client exigent, de par leur nature même, beaucoup de main-d'oeuvre et leur productivité n'est guère susceptible d'augmenter sans que la qualité diminue de façon inacceptable. Il serait absurde, par exemple, de s'attendre à ce qu'un orchestre symphonique adopte des technologies permettant d'économiser la main-d'oeuvre pour réduire le nombre de musiciens requis pour l'exécution d'un concert.

Certaines industries de services peuvent considérablement améliorer leur productivité, et elles le font, soit en adoptant des technologies permettant d'économiser la main-d'oeuvre (par exemple, les ordinateurs ou les machines de traitement de texte) ou en incitant ou en forçant le client à exécuter davantage du travail lui-même (comme dans les stations-service à libre service, par exemple). Certains gains de productivité font appel aux deux techniques en même temps (par exemple, les banques utilisent les guichets automatiques pour faire effectuer le travail d'un caissier par le client et réduire par la même occasion le travail de vérification et de tenue de livres des bureaux).

34. À cause de ces difficultés, et d'autres encore, on ne dispose d'aucune données fiables pour comparer la productivité d'ensemble du secteur secondaire et du secteur tertiaire. Selon certains experts, la productivité reste plus faible dans l'ensemble du secteur des services alors que d'autres pensent que les deux secteurs se situent à peu près au même niveau. Toutefois, on s'accorde généralement pour dire que le taux de croissance de la productivité est plus élevé et croît plus rapidement dans le secteur manufacturier. Ce point de vue renforce donc la perspective que la croissance de la main-d'oeuvre devra être absorbée par le secteur tertiaire plutôt que par le secteur secondaire.

35. Bien que les possibilités d'automatisation poussée soient bien plus limitées que pour la production des biens, on pense que de nombreuses industries de services feront aussi d'importants gains de productivité autant grâce à l'introduction de nouvelles technologies telles que les ordinateurs, dont les "machines expertes", par exemple, que grâce à l'industrialisation de nombreuses fonctions de service qui combinera le contrôle de gestion centralisé, la normalisation des

méthodes d'achat et de livraison des services, les nouvelles technologies, etc. De telles améliorations de la productivité devraient être bénéfiques en ce qu'elles réduiront la hausse des prix et accroîtront ainsi la demande de services; elles rendront aussi notre secteur secondaire plus compétitif du fait que les services dont il aura besoin seront meilleur marché. Par contre, elles réduiront sans doute les possibilités de création de nouveaux emplois dans le secteur des services commerciaux.

Faire face aux besoins sociaux grâce aux services

36. Tout en cherchant à parfaire les méthodes d'évaluation de la productivité dans le secteur tertiaire, on peut se demander si insister sur la productivité, telle qu'on la conçoit aujourd'hui, est tout aussi pertinent dans une "économie postindustrielle" que par le passé. Une des caractéristiques de cette nouvelle économie est que tous les biens que nous consommons ou espérons vendre seront de plus en plus produits grâce à des procédés automatisés demandant relativement peu de main-d'oeuvre.

    Si, dans une telle économie, la société dans son ensemble préfère qu'une large part de son Produit provincial brut soit consacrée à des activités à "faible productivité" telles que la santé, l'éducation, les garderies, la recherche ou même les loisirs et la restauration, plutôt qu'à la fabrication d'automobiles ou d'appareils ménagers, est-ce obligatoirement mauvais? Est-il préférable d'avoir un taux de croissance de la productivité plus élevé - même si l'on ne peut y parvenir qu'en produisant des biens moins recherchés pour lesquels la demande doit être artificiellement créée?

    Initialement, il peut sembler que nous n'ayons pas le choix, étant donné la nécessité de créer la richesse grâce aux exportations et l'importance de la productivité pour la compétitivité sur les marchés étrangers. Mais, du point de vue des exportations, une productivité en croissance rapide n'est essentielle qu'en ce qui concerne les biens et les services qui sont exportés, et non en ce qui concerne l'ensemble de l'économie. Ainsi, pourvu que nous ayons une croissance satisfaisante de la productivité dans le secteur secondaire et dans la production des services exportables, est-il obligatoirement nuisible que le taux de croissance général de la productivité de notre économie soit réduit en consacrant davantage de nos ressources humaines à des activités demandant beaucoup de main-d'oeuvre qui satisfont des besoins ou des désirs sociaux tout en créant des emplois supplémentaires?

Caractéristiques distinctives

37. Le secteur tertiaire possède plusieurs caractéristiques distinctives dont il faut tenir compte pour formuler une politique générale appropriée :

- Dans le secteur secondaire, les intrants les plus importants sont les capitaux et les matières premières; dans la plupart des industries de services, les intrants les plus importants sont la main-d'oeuvre et les compétences.

- Dans le secteur secondaire, les transformations technologiques portent surtout sur le matériel alors que, dans le secteur tertiaire, elles portent surtout sur la main-d'oeuvre. C'est-à-dire que les améliorations de l'efficacité ou de la qualité dans le secteur manufacturier sont d'ordinaire le résultat de l'installation d'un nouvel équipement. Dans le secteur des services tels que la santé, les services consultatifs en génie ou en gestion, les transformations technologiques sont plutôt accomplies grâce au recyclage de la main-d'oeuvre ou l'embauche de nouveaux diplômés qui connaissent les techniques les plus nouvelles.

- Le secteur tertiaire est surtout composé de petites entreprises par opposition au secteur secondaire. Les entreprises comptant moins de 20 employés constituent 89,8 pour 100 des entreprises du secteur tertiaire; ces chiffres atteignent 65,5 pour 100 dans le secteur secondaire. Quelque 33 pour 100 des emplois du secteur tertiaire, proviennent de compagnies ayant 49 employés ou moins (cette proportion n'est pas plus élevée du fait que ce secteur comprend aussi de gros employeurs tels que les hôpitaux, les services publics, les compagnies de transports, etc.). Dans le secteur secondaire, par contre, seulement quelque 13 pour 100 des emplois proviennent de compagnies de la même taille.[23]

- La croissance de l'emploi dans le secteur des services est surtout due à l'activité des entrepreneurs, c'est-à-dire à la création de nouvelles entreprises, plutôt qu'à l'expansion de compagnies existantes.

- Le secteur des services offre une bien plus grande souplesse d'emploi que le secteur manufacturier. On y trouve une plus grande proportion d'emplois à temps partiel et il est plus facile de quitter et de réintégrer le marché du travail.

Le rôle essentiel de la matière grise

38. Puisque le capital humain est l'intrant le plus important dans une économie de services et puisque les activités du secteur tertiaire tendent à exiger beaucoup de matière grise, il s'ensuit que la production d'une main-d'oeuvre compétente et bien éduquée est un des besoins fondamentaux d'une économie dans laquelle les services jouent le plus grand rôle.

39. L'importance donnée à la matière grise, en termes d'éducation et d'innovation grâce à la recherche et développement, devient encore plus essentielle si l'on pense à notre compétitivité dans le monde d'aujourd'hui.

Nous perdons rapidement notre avantage relatif dans la production aux fins d'exportation de biens fabriqués en grande série et dans les biens de consommation. La diffusion des technologies a pour conséquence que les pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation sont de plus en plus capables de produire en grande série des biens même très complexes à moindre coût.

Nous avons encore un avantage relatif, ou du moins la possibilité de profiter d'un manque de désavantage relatif - dans un monde composé surtout de pays récemment entrés dans la voie de l'industrialisation - en ce que notre main-d'oeuvre est comparativement très éduquée et, par conséquent, possède des connaissances supérieures. Dans la production des biens, ceci nous permet de profiter de notre avantage relatif en insistant sur l'innovation des produits et la production de biens complexes qui exigent un haut degré de flexibilité, de connaissances et de sophistication. Dans le secteur tertiaire, de même, notre avantage potentiel relatif consiste davantage en notre aptitude à exporter nos compétences et notre expertise supérieures, peut-être surtout vers ces pays nouvellement en voie d'industrialisation.

Mais ce qui est valable pour nous l'est également pour toutes les autres économies industrialisées. Par conséquent, pour pouvoir soutenir efficacement la concurrence dans ces nouvelles conditions, nous ne pouvons nous contenter de nous reposer sur nos lauriers.

40. Plus précisément, pour que notre croissance économique profite de notre matière grise, nous avons besoin :

a) *d'expertise de pointe dans les domaines d'activité demandant beaucoup de matière grise :*

Nous devons atteindre l'excellence en éducation et en recyclage, et nous avons besoin d'un processus constant d'entreprenariat, de recherche et développement et d'innovation;

b) *de mécanismes pour conditionner et vendre cette expertise :*

Nous avons besoin de renseignements approfondis sur les marchés afin d'être au courant des possibilités d'exportation, ainsi que d'organismes disposant de compétences et de ressources spécialisées en commercialisation afin de conditionner, de vendre et de fournir nos services exigeant beaucoup de matière grise à l'étranger.

L'avantage relatif dans une économie de services

41. Il faut aussi noter que, dans une "économie postindustrielle" un avantage relatif peut être un concept dynamique plutôt que statique. Dans une économie dominée par le secteur manufacturier, on tend à penser que la présence ou l'absence d'avantage relatif est inhérente en tant que fonction de la géographie et de l'accès, aux intrants main-d'oeuvre, ressources et capitaux, et que les stratégies commerciales

doivent être conçues sur la base de ces données. Dans une économie postindustrielle, on pourrait créer un avantage relatif en concevant des stratégies destinées à créer des ensembles innovateurs et attrayants de biens et de services combinés, ou d'une combinaison de services.

Par exemple, un service très concurrentiel (la carte de crédit American Express, par exemple) peut servir de "locomotive" pour entraîner un service différent qui ne présenterait de lui-même aucun avantage sur ses concurrents (par exemple, une assurance-voyage, qui obtient un avantage relatif sur ses concurrents parce qu'elle est vendue aux clients d'American Express en même temps que leur carte).

De même, comme l'a prouvé l'expérience de la ville de New York, un ensemble de services tels que la culture (théâtre, art, opéra, attractions nocturnes, etc.) peut créer un avantage relatif en attirant d'autres services "libres" pour avoir établi un milieu où les clients veulent venir malgré les inconvénients qu'il peut présenter. Ou la disponibilité d'une masse critique d'universités et/ou d'organismes de recherche peut être un aimant qui attire les activités de secteur privé - compagnies de logiciel ou de biotechnologie, par exemple - qui peuvent profiter de la proximité d'une réserve d'expertises diverses.

En ce qui concerne l'Ontario, un exemple de cette espèce d'avantage relatif est le rôle de Toronto en tant que centre financier d'importance internationale. Plus on perçoit Toronto dans ce rôle, plus cette ville peut attirer d'activités commerciales connexes. C'est pourquoi, si le gouvernement fédéral désignait des villes conadiennes comme centres bancaires internationaux, il importe que Toronto en fasse partie, autrement on pourrait penser à tort que le rôle de Toronto est délibérément amoindri. La réputation de Toronto en tant que centre financier sera également renforcée si l'on crée dans cette ville un syndicat canadien d'assurance.

Nécessité de canaliser la politique générale

42. Malgré sa grande importance, le secteur tertiaire en Ontario, et dans l'ensemble du Canada, a été l'objet de moins d'attention de la part de la politique générale que les secteurs primaire et secondaire.

43. Les secteurs primaire et secondaire ont été l'objet de politiques de développement économique précises. On s'est aussi préoccupé de certaines activités du secteur tertiaire, comme par exemple la construction et le tourisme et des entreprises du secteur tertiaire ont souvent bénéficié des mesures destinées à aider les petites entreprises. Mais les politiques sont rarement conçues en fonction des besoins du secteur tertiaire dans la même mesure que ceux des secteurs primaire et secondaire. Par exemple, les manufacturiers peuvent bénéficier du Programme de financement des compagnies pour l'expansion des petites entreprises (CEPE) de l'Ontario mais pas (à très peu d'exceptions récentes près) les entreprises de services. De

même, la portée de la Société de développement de l'Ontario a été limitée au secteur manufacturier et au tourisme, comme l'ont été les prêts, garanties et subventions dans le cadre du Programme de développement industriel et régional fédéral.

Politique fiscale

44. Le budget fédéral de 1986 a annoncé que les taux d'imposition des compagnies seraient réduits au cours des trois prochaines années, mais que le traitement de faveur accordé au secteur manufacturier resterait intact. D'ici 1989, le taux de l'impôt de base fédéral sera de 26 pour 100 pour les compagnies manufacturières, alors qu'il sera de 33 pour 100 pour les autres compagnies, c'est-à-dire principalement celles du secteur tertiaire. Le taux spécial applicable aux petites entreprises sera de 8 pour 100 dans le secteur secondaire et de 13 pour 100 pour les autres entreprises (c'est-à-dire principalement celles du secteur tertiaire).[24]

    En Ontario, le taux de l'impôt de base sur le revenu des compagnies est de 14,5 pour 100 pour les entreprises manufacturières et de 15,5 pour 100 pour les autres entreprises. Le taux applicable aux petites entreprises est le même, soit 10 pour 100, pour les secteurs secondaire et tertiaire.[25]

45. Les calculs effectués aux fins de cette étude révèlent une importante différence de l'impôt sur le revenu des compagnies que devront verser à la suite du budget fédéral du 26 février, tant au niveau fédéral que provincial, les entreprises de même importance du secteur manufacturier et du secteur des services :

    Un petit cabinet de conseillers et une petite entreprise manufacturière ayant chacune un revenu imposable de 12 000 $ paieraient le même impôt de l'Ontario, soit 1 200 $. Mais la petite entreprise du secteur des services paierait un impôt fédéral de 1 800 $ alors que le petit fabricant ne paierait que 1 200 $. Au total, l'entreprise du secteur tertiaire paierait 3 000 $ alors que celle du secteur secondaire ne paierait que 2 400 $, soit une différence de 25 pour 100.[26]

    Un important cabinet de consultation ayant un revenu imposable de 1,5 million de dollars paierait 221 500 $ d'impôts en Ontario alors qu'une grosse entreprise manufacturière ayant le même revenu ne paierait que 208 500 $. L'impôt fédéral des deux entreprises serait respectivement de 521 400 $ et de 429 500 $. Au total, l'entreprise du secteur tertiaire paierait 742 900 $ alors que celle du secteur secondaire ne paierait que 638 000 $, soit une différence de 16,4 pour 100.[27]

46. Il est à noter que ce déséquilibre peut être compensé dans une certaine mesure du fait que les avantages fiscaux accordés aux petites entreprises, dans l'ensemble, sont plus profitables au secteur

tertiaire puisqu'il y a davantage de petites entreprises dans ce secteur que dans le secteur secondaire.

47. On peut aussi avancer que l'absence de taxe de vente sur la plupart des transactions de services est un avantage spécial dont la valeur dépasse celle des autres avantages fiscaux dont bénéficie le secteur secondaire. Mais il existe une importante différence : les entreprises ne bénéficient qu'indirectement de l'absence de taxe de vente; elle constitue un encouragement, ou plus précisément une absence d'obstacle, à la consommation des services et augmente donc la possibilité de réaliser des bénéfices. D'un autre côté, les dépenses fiscales relatives aux compagnies, qui avantagent le secteur secondaire reflètent une décision politique délibérée dont profitent directement les entreprises du fait de la réduction soit du revenu imposable, soit de l'impôt à verser.

Autres problèmes propres au secteur tertiaire

48. Si les mesures d'encouragement fiscal explicites et directes qui semblent relativement favoriser le secteur manufacturier constituent un problème, on se trouve aux prises avec un certain nombre d'autres questions sérieuses :

Accès inadéquat aux capitaux :

Du fait que les compagnies du secteur tertiaire sont en général de petites entreprises qui, en raison de leur peu d'importance, n'ont pas accès aux marchés des investissements, il leur est généralement très difficile d'assurer leur financement au moyen d'actions. Au lieu de cela, elles sont souvent obligées de recourir au financement par émission d'obligations pour se lancer ou élargir leurs activités. Et, du fait que, bien souvent, elles demandent beaucoup de personnel et de matière grise, elles offrent relativement peu de garanties; par conséquent, même le financement au moyen d'obligations leur est difficile à obtenir et, qui plus est, il est très coûteux. D'autre part, le fait que ces entreprises soient obligées de recourir au financement par obligations plutôt que par actions les rend vulnérables, si elles se trouvent aux prises à des difficultés financières, même à court terme; elles ne sont pas en mesure de faire face à leurs paiements et elles font faillite.

Manque d'accès à l'expertise en matière de gestion :

Un grand nombre d'entreprises du secteur tertiaire sont lancées et gérées par des personnes ayant des connaissances spécialisées dans certains domaines propres aux activités tertiaires - qu'il s'agisse de logiciels d'ordinateurs ou de services de traiteurs - plutôt que dans celui de la gestion. Lorsque l'entreprise se heurte à des difficultés ou s'élargit et devient plus complexe, ces entrepreneurs n'ont que rarement les compétences requises pour faire face à leurs problèmes. Ces entreprises de petite envergure ont rarement les moyens de se

procurer les services de bons conseillers en gestion, tout au moins d'une manière suivie.

Manque d'accès aux renseignements concernant les marchés :

Ceux qui dirigent des entreprises du secteur tertiaire relativement modestes manquent souvent du temps ou des ressources qui leur permettraient de recueillir suffisamment de renseignements sur les problèmes de concurrence qui les menacent, les changements qui se font jour dans l'évolution de la demande ou sur les nouveaux débouchés qu'offre le marché national ou celui des exportations. Et, même s'ils sont au courant d'une possibilité d'exportation, il se peut fort bien qu'ils n'aient pas l'expertise voulue en commercialisation pour savoir comment exploiter cette possibilité. En outre, nombreux sont les entrepreneurs qui ne connaissent pas en détail les divers programmes d'aide offerts par le gouvernement; ils estiment ne pas pouvoir prendre le temps de participer aux séminaires organisés par le gouvernement et ils ignorent les autres moyens qui leur permettraient d'obtenir rapidement les renseignements que le gouvernement met à leur disposition.

Absence d'une représentation spécialisée au niveau de la politique générale :

Contrairement aux États-Unis, où existe, depuis plusieurs années, ce que l'on appelle la Coalition of Service Industries (Coalition des industries du secteur tertiaire), qui est solidement financée et exerce une influence de plus en plus marquée, ni le Canada ni l'Ontario n'ont de groupe de pression se consacrant exclusivement à la défense des intérêts du secteur tertiaire dans son ensemble, comme le font l'Association des manufacturiers canadiens pour le secteur manufacturier ou la Fédération de l'Agriculture de l'Ontario pour les agriculteurs. Du fait qu'aucun groupe de pression spécialisé ne s'occupe spécifiquement des intérêts du secteur tertiaire, ces derniers sont, le plus souvent, presque ignorés dans les débats sur la politique générale et risquent d'autant plus de faire l'objet de politiques défavorables.

Importance croissante des échanges dans le secteur tertiaire

49. Si l'on se tourne maintenant vers l'arène internationale, il est important de noter tout d'abord que les échanges de services au niveau mondial s'accroissent à peu près au même rythme que les échanges de biens; certains experts estiment que la valeur, en dollars, de ces échanges de services dépassera éventuellement celle de la masse des échanges de biens. Il est impossible d'obtenir, sur les échanges de services au niveau mondial, ou canadien, et encore moins ontarien, des chiffres sûrs et à jour. Ceci est dû à des différences de définition et de méthodes comptables, ainsi qu'à l'absence d'un système international de contrôle efficace

(contrairement aux biens, les services ne sont pas sujets à l'enregistrement aux points de contrôle douanier).

50. On signale généralement que les échanges internationaux de services représentent entre 20 et 25 pour 100 du total des échanges mondiaux, ce qui équivaut à une valeur allant de 350 à 700 milliards de dollars américains par an.[28] Les estimations varient considérablement, mais il apparaît indéniable à tous que le volume des échanges propres au secteur tertiaire s'accroît rapidement. Les chiffres dont on dispose ne reflètent que très mal la valeur totale des échanges de services, du fait qu'ils n'incluent pas celle des exportations qui se font par des filiales établies à l'étranger.

Le Fonds monétaire international, dont les données sont considérées comme conservatrices, a estimé qu'entre 1970 et 1980, les exportations du secteur tertiaire ont augmenté à un taux composé moyen de 18,7 pour 100 par an, atteignant une valeur de 350 milliards de dollars américains. Le FMI estime qu'au cours de la même période, le total mondial des exportations de marchandises a augmenté de 20,4 pour 100 par an, atteignant une valeur de 1 650 milliards de dollars américains.[29]

Selon les estimations du London Committee on Invisible Exports, la valeur des échanges mondiaux dans le secteur tertiaire est passée de 350 milliards de dollars américains en 1978 à 585 milliards de dollars américains en 1981, ce qui représente un taux d'accroissement annuel de 19 pour 100.[30]

51. Selon l'"Étude nationale sur les échanges dans le secteur tertiaire" menée au Canada et présentée au GATT en 1984, les recettes que le Canada a tirées des services négociables - les services de voyage, de fret et d'expédition, les opérations gouvernementales, les services commerciaux et personnels et autres opérations du secteur tertiaire étant, dans ce cas, définis comme tels - ont atteint 11,7 milliards de dollars en 1981; cette année-là, le Canada a accusé un déficit net de 3,1 milliards de dollars dans le secteur des services négociables.[31] Selon des données du Fonds monétaire international datant de 1980, et basées sur un système de comptabilité quelque peu différent, le Canada se plaçait au quinzième rang des plus gros exportateurs de services du monde, avec 7 milliards de dollars américains.[32]

52. Environ 53 pour 100 des exportations du secteur tertiaire du Canada se font vers les États-Unis, d'où viennent 63 pour 100 des services que nous importons.[33] Le domaine dans lequel on constate l'accroissement le plus rapide des échanges de services est celui des services aux entreprises. Statistique Canada inclut dans cette catégorie : les services consultatifs et autres services professionnels; les opérations d'assurance; les services de gestion et d'administration; la recherche scientifique et le développement des produits; les commissions; les brevets et leurs droits d'exploitation, les marques de commerce et les locations de films; la publicité et la promotion des ventes; les services informatiques; les locations

d'équipement; les franchises et autres droits semblables, ainsi que d'autres services.

Entre 1977 et 1981, la valeur des exportations canadiennes de services aux entreprises a augmenté de 141 pour 100, alors que les paiements n'ont accusé qu'une augmentation de 84 pour 100. Mais l'augmentation de loin la plus forte a été enregistrée dans les services consultatifs et autres services professionnels, dont la valeur a augmenté de 269 pour 100, passant de 186 millions de dollars en 1977 à 687 millions de dollars en 1981.[34] Cette augmentation est due en grande partie aux exportations de services vers les pays en voie de développement.

Formes d'échanges de services

53. Les échanges de services peuvent se faire de diverses façons :

- ils sont concrétisés dans des biens (par exemple les livres, les films, les logiciels d'ordinateurs);
- ils se font par transfert d'individus (par exemple un consultant ou un réparateur voyageant à l'étranger);
- ils sont exportés directement (par exemple sous forme de données transmises par télécommunications);
- ils se font par l'implantation d'entreprises et par les placements (par exemple une banque ouvrant une succursale dans un pays étranger);
- ils prennent la forme de franchises (par exemple lorsque des entrepreneurs de pays étrangers paient pour obtenir l'autorisation d'utiliser le nom, les techniques, la publicité et le réseau de distribution d'une chaîne de restaurants); et
- ils se font par le tourisme (c'est-à-dire les voyageurs qui viennent de l'étranger et qui dépensent directement de l'argent dans le pays "exportateur").

Services négociables

54. Les services suivants ont été définis par diverses études nationales comme étant des services négociables :

Transport aérien; comptabilité; publicité; architecture; location à bail d'automobiles et de camions; opérations bancaires; communications; services informatiques; services de construction; services d'enseignement; services de placement; ingénierie; location d'équipement; franchises; services de santé; hôtels et motels; assurance; services juridiques; transports maritimes; films.

55. En réalité, les progrès réalisés dans la technologie de l'information et des communications et l'expansion des franchises ont rendu pratiquement tous les services exportables. Même les services des petites entreprises autrefois isolées et apparemment non

Potentiel de l'Ontario en matière d'exportation de services

58. Le secteur privé de l'Ontario a, dans nombre de ces domaines, de la matière grise et de l'expertise à vendre aux pays en voie de développement et a déjà commencé à les commercialiser avec succès. Certaines compagnies peuvent ne pas disposer, à elles seules, de toute l'expertise voulue, ou ne sont pas suffisamment importantes pour entreprendre certains de ces projets. Mais, dans ce cas, il est possible de regrouper un ensemble de services sous la forme de consortiums de compagnies, d'experts privés, de laboratoires et d'établissements d'enseignement. Les domaines d'expertise offerts par le secteur privé de l'Ontario incluent :

La production alimentaire :

Génétique; élevage; optimisation des sols et des récoltes; accès aux marchés (par exemple réseaux routiers, ferroviaires et maritimes); extension de la durée de conservation avant consommation; gestion des engrais et des pesticides; sciences économiques; services de laboratoire; contrôle de la qualité; entreposage; pisciculture; services vétérinaires; préparation des aliments; irrigation; barrages.

Foresterie :

Contrôle de la qualité; reboisement; services de laboratoire; scieries; structures en bois; pâtes et papiers; technologie de fabrication du contre-plaqué et des panneaux d'aggloméré; optimisation des récoltes forestières; application des pesticides; financement et ventes.

Finance :

Budgets; pratiques comptables; programmes et options de planification; opérations bancaires; assurance; droit international.

Infrastructure :

Contrôle de la circulation et du stationnement; réseaux de transport; élimination des déchets industriels; services de santé; sécurité des bureaux; production et distribution de l'électricité; routes, ports et aéroports; télécommunications.

Éducation :

Services d'enseignement et de formation professionnelle; centres des sciences; systèmes de renseignements bibliographiques; radio et télévision.

Environnement :

Gestion de l'approvisionnement en eau des villes; épuration et recyclage des eaux; gestion des égouts; contrôle de la pollution de l'air dans les villes; gestion de l'enlèvement des ordures.

59. En plus de ces ressources offertes par le secteur privé et pour les compléter, presque tous les ministères du gouvernement de l'Ontario ont des connaissances spécialisées qui peuvent être commercialisées

par elles-mêmes ou, de préférence, dans le cadre d'un ensemble de services offerts conjointement par le secteur public et le secteur privé. Les quelques exemples qui suivent sont loin de constituer une liste exhaustive de ces connaissances techniques mais donnent une idée de leur étendue et des possibilités qu'elles renferment :

Ministère du Solliciteur général :

- formation des forces de police (que l'on peut éventuellement relier à l'industrie ontarienne des feux de signalisation et des techniques de circulation dont s'occupe le secteur privé);
- services de laboratoires médico-légaux;
- formation des services de pompiers et d'enquêtes sur les incendies (que l'on peut éventuellement relier avec des compagnies du secteur privé de l'Ontario qui se spécialisent dans les réseaux de distribution de l'eau destinée à l'usage du public, les systèmes de protection des immeubles par extincteurs automatiques, les tuyaux, les prises d'eau, les canalisations, les vêtements de protection et les véhicules de pompiers).

Ministère des Richesses naturelles :

- télédétection destinée à l'évaluation des ressources forestières, agricoles, environnementales et minières;
- cartographie automatisée;
- planification et gestion de grands parcs de loisirs;
- élaboration, planification et contrôle des mesures d'urgence en cas d'inondations;
- planification de la gestion forestière;
- pisciculture et hybridation en eau douce;
- lutte contre la rage.

Ministère du Travail :

- évaluation des risques présentés par les produits chimiques sur les lieux de travail;
- conception de programmes de prévention dans le domaine de la santé professionnelle, destinés à répondre à des conditions industrielles particulières;
- mesures d'hygiène et de sécurité professionnelles;
- protection contre les radiations dans les mines, les hôpitaux et les établissements industriels.

Ministère du Développement du Nord et des Mines :

- publication automatisée et gestion de la base de données géologiques;

32

conséquent, s'enrichissent et doivent, en même temps, faire face aux pressions et aux aspirations qui vont de pair avec l'urbanisation.)

Rôle du gouvernement dans la commercialisation

62. L'Ontario a plusieurs filières, à la fois publiques et privées, que le secteur tertiaire peut utiliser pour ses exportations. Les activités de plusieurs ministères et organismes gouvernementaux, tels que le Tourisme, l'Environnement, l'Hydro-Ontario, les Affaires civiques et culturelles, les Transports et Communications, l'Éducation et les Collèges et Universités, témoignent des efforts de collaboration dans lesquels se sont unis les secteurs public et privé pour vendre, aux pays étrangers, matière grise et compétences spécialisées.

Le rôle de la Société internationale de l'Ontario, fondée en 1980, est de fournir une organisation-cadre sous l'égide de laquelle pourrait s'effectuer la vente des biens comme celle des services sur les marchés de l'exportation. Son mandat s'est centré sur les services du secteur public qui peuvent être vendus soit directement, par l'entremise du secteur privé, soit au moyen de contrats ou d'arrangements de gouvernement à gouvernement. La Société renferme un potentiel considérable pour faciliter des exportations de nature très diverse en faveur de l'industrie tertiaire et de l'industrie manufacturière.

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie a également, à l'étranger, des bureaux qui, conjointement avec les bureaux du gouvernement fédéral, s'occupent de promouvoir toute la gamme des exportations que peut faire l'Ontario, y compris l'exportation de services tels que l'ingénierie et les conseils en gestion. Le ministère a établi, avec la collaboration du gouvernement de la province de Jiangsu, en Chine, un centre technologique commun et l'un de ses principaux projets sera d'établir des marchés pour les logiciels d'ordinateurs.

Il est néanmoins possible de parfaire ces arrangements et le rôle de la Société internationale de l'Ontario (SIO) peut être axé de manière à attirer l'attention sur l'expansion que prennent les échanges internationaux dans les industries du secteur tertiaire. L'objectif ne serait nullement de remplacer les interactions commerciales normales qui s'établissent sur le marché du secteur privé. On chercherait plutôt à assurer que, si le rôle principal de la SIO consiste à faciliter les choses et à recueillir des renseignements utiles sur les marchés, elle puisse le faire de manière à promouvoir l'exportation des services.

À ce titre, la SIO serait appelée à :

- remplir les fonctions d'un service permanent et hautement perfectionné de renseignements sur le marché, pour déterminer quels seraient les clients intéressés à importer des services de l'Ontario, en prêtant une attention toute particulière aux pays

récemment entrés dans la voie de l'industrialisation, et transmettre les renseignements recueillis à ceux qui pourraient exporter leurs services;

- maintenir un inventaire détaillé et à jour des services qui, dans le secteur privé et dans le gouvernement de l'Ontario, pourraient se prêter à l'exportation et déterminer les liaisons possibles entre les services du secteur public et ceux du secteur privé, ainsi que leurs associations éventuelles avec les exportations de produits manufacturés;
- promouvoir, dans un sens général, la capacité d'exportation de services offerte par l'Ontario, à l'aide de publications, de missions commerciales, de publicité, etc.;
- servir d'agence centrale de commercialisation pour toutes les exportations de services du gouvernement de l'Ontario;
- au besoin, entreprendre la coordination d'ensembles de services combinant les connaissances techniques du gouvernement avec les services ou les produits offerts par le secteur privé, et lancer ou aider à lancer ces ensembles de services sur le marché;
- au besoin, prendre les initiatives nécessaires pour aider à la formation de consortiums de petites entreprises du secteur privé, dans le but de créer un ensemble de services que ces entreprises ne seraient pas en mesure d'exporter individuellement;
- dans les cas où des transactions directes de gouvernement à gouvernement fournissent un avantage sur le plan de la concurrence, assumer le rôle de principal contractant au nom de compagnies du secteur privé qui répondent aux critères établis, sous réserve de garanties de rendement appropriées; et
- fournir aux exportateurs de services de l'Ontario des conseils sur la structure du financement des ensembles de services aux fins de transactions éventuelles.

La question du libre échange

63. Si le gouvernement fédéral poursuit les négociations sur un accord complet de libre échange entre le Canada et les États-Unis, le secteur tertiaire de l'Ontario en ressentira des répercussions considérables. C'est sur les industries du secteur tertiaire actuellement bien protégées de l'infiltration étrangère - notamment les services financiers, les industries de communications, les industries culturelles et les transports - que les effets du libre échange pourraient être les plus sérieux. Il est essentiel de discerner clairement et de peser soigneusement les coûts et les avantages qui pourraient être liés à ces effets.

20. Canada Consulting Group, Toronto. *The Information Economy.* Mai 1984.

21. Canada. Statistique Canada. *Emploi, gains et durée du travail,* (cat. n° 72-002). CANSIM, matrice 8371, extraite en avril 1986.

22. Ibid.

23. Op. cit. 13.

24. Canada. Ministère des Finances. *Documents budgétaires,* présentés à la Chambre des communes par l'honorable Michael H. Wilson, ministre des Finances, le 26 février 1986.

25. Ontario. Ministère du Trésor et de l'Économie. Direction des politiques de taxation.

26. Canada. Statistique Canada. *Statistique fiscale des sociétés, 1982.* (cat. n° 61-208). Mai 1985. Les calculs sont basés sur les données relatives au revenu imposable, qui figurent dans le tableau 9.

27. Ibid.

28. Canada. Ministère des Affaires extérieures - Canada. Direction de la politique commerciale. Février 1986.

29. États-Unis. Office of the United States Trade Representative. *U.S. National Study on Trade in Services,* soumise par les É.-U. au GATT. Décembre 1983.

30. Committee on Invisible Exports, London. *Annual Reports 1980/1981,* Juillet 1981 *and 1982/1983,* Juillet 1983.

31. Canada. Ministère des Affaires extérieures. *National Study on Trade in Services,* soumis par le Canada au GATT. 18 janvier 1984.

32. Op. cit. 29.

33. Canada. Statistique Canada. *Système de comptabilité nationale : estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux,* (cat. n° 67-001). CANSIM, matrices 273 et 274, extraites en mars 1986.

34. Canada. Statistique Canada. *Système de comptabilité nationale : estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux, 2° trimestre, 1983.* (cat. n° 67-001). Octobre 1983.